

叢


民國叢書

第二編

·33·

經濟類

經濟學原理

吳世瑞著

中國經濟原論

王亞南著

上海書店

自序

民十八自美歸來，應金陵大學母校之約，任經濟學講席。維時選擇教本苦乏當意者；勉從事於講述經濟學一門，在金大爲每學期新生必修學程。逐期修正，漸臻妥適。迨民二十兼任中央大學經濟學教授，遂整理在金大講述材料，印發綱目。是年秋復兼任軍需學校經濟學教官，更就金大中大所講述者輯成講義，閱時二載，祇草爲大綱。嗣以大綱之範圍太廣，且其中如貨幣銀行等，大學課程中每單獨課授。與其語焉不詳，不若付之闕如，因就原編大綱中之消費論生產論擴而充之；復於交易論中提出價值論，詳加分析，成爲專編；於分配論各論後各增分配問題一章。都凡三十餘萬言。顏之曰經濟學原理，畢以付梓。倘學者對於原則既有相當之研究，進而治實用經濟學科，自易易矣。

著者識於南京民二十四，一，一。

目錄

第一編　序論

第三章　經濟學上各種基本概念……三五

第二編　消費論

第二編　生產論

第六章　生產組織

第四編　價值論

第七章　供給之分析……二七六

第五編　分配論

第七章　工資問題……五〇二

第八章　論利潤……五四一

圖表目錄

甲、圖

乙、表

經濟學原理

第一編　序論

第一章　經濟學之性質

第一節　經濟之意義

經濟學（Economics）又名政治經濟（Political Economy）。按吾國典籍所載，經濟一字本爲經國濟民之義；意謂言政者，具有治理才也。宋史王安石傳「以文章節行高一世，而尤以道德經濟爲己任」。曾滌生曰「苟通義理之學，則經濟存乎其中矣」，是固側重言政，其義甚明。以經濟詁理財至近代而始然也。

大學有言曰：「生財有大道生之者衆，食之者寡，爲之者疾，用之者舒，則財恆足矣」。食之者寡，必人民能各自謀生，不相依賴，非禁欲之意也；生之者衆，非促進生產不爲功；欲求爲之者疾，則首重惜時；求用之者舒，必重儲蓄。質言之，經濟者，乃治理生計之謂也。故吾國有以經濟一詞，詁生計學者。章士釗謂：「凡人生之如何勞力，如何生財，如

何耗費，以及金融如何流通，財產如何分配，皆所應行研究之事實。此種事實，類有相從之種種原則；而種種原則之中，又有總原則立其上焉。此總原則維何？即以最小之勞費，而求最大之效果是也。此原則也，其義與中國儉字相合。惟儉之云者，乃指資財之如何使用，始稱合算；非如守財虜儲錢不用，而自行尅苦之謂也。由是言之，經濟學可謂之儉學。「即日人所謂：不經濟亦即不合算之謂也。但儉字須分兩方面觀之：一、人的方面。二、財的方面。欲達到經國濟民之目的，總須做到有一分的才，得一分的用；有一文的錢，得一文的用。由前之說，是謂儉才，由後之說，是謂儉財」。章氏之言，可謂得其旨矣。

經濟一詞，在英文為 Economy，乃源於希臘之 Oikonomia 一字。而此字又由於 Oikos 與 Nomos 二字合併而成。Oikos 意為 Household，而 Nomos 意為 Law or Rule；易言之，即謂家政之管理是也。是經濟之原意，不外善用智能處理家政，一面使支出減少，一面求財產之增加。希臘哲人瑞諾芬 (Xenophon)、亞里士多德 (Aristotle) 等，已明言之矣。

經濟之上，冠以政治，則自法儒蒙歇丁氏 (Antoine de Montchrestien) 始。是其範圍已由家庭經濟，而轉入於國家之經濟矣。質言之，所謂政治經濟，即皇家的經濟學是也。當君主時代，所有研究，專在皇家如何聚斂，以謀歲入之豐裕，同時復求其支出之減低等問題；對於私人經濟，鮮有注意及之者。其後民智日開，民權膨脹，而私人經濟 (Private Economy) 應運而生矣。緣國家由人民集合而成，國家之幸福，胥於人民幸福是賴故也。然此種經濟範圍，或僅及個人之進款與其費用而已。所謂商業經濟學 (Business Economics) 即其類也。舉凡商業組織

(Business Organization)工廠組織及管理(Factory, Organization and Management)，運銷與分配(Marketing and Distribution)，商業廣告術(Advertising)，人事管理(Personnel administration)，以及實業關係(Industrial Relations)，與夫理財學(Finance)與會計學(Accounting)，銀行學(Banking)等，均無不概括於商業經濟之中。時至今日，復有社會經濟學，既非專指政治經濟，亦非僅及私人經濟；乃概括政府與個人雙方而言者也。因此經濟之意義，頗形繁賾；而其範圍，亦極爲廣泛矣。是以經濟云者，乃用以指國家歲入或個人進款，如何獲得，若何處置，宜有所選擇也。是則經濟之原義，在使個人或國家如何選擇利用其時間及精力；一面以求收入之豐裕；一面務使用得其當耳。

吾人欲達經濟之目的，必先研究一種取捨辦法。對個人所愛好者則取之，其不經意者，寧捨之以求其他。至如何以選擇，又視需要與否以爲衡。無論對於個人、社會及國家，莫不皆然。

不過吾人對於某事某物，意欲獲取者，必須利用個人之時間，工作能力或金錢，始能達到個人之希冀及目的。個人然，推而至於社會國家以及世界，又何莫不然？所謂經濟之意義，簡括言之，不外用較小之力量，以求獲得較大之效果耳。

第二節　經濟學之目的

經濟之意義，既已明瞭；乃可進而研究經濟學之目的矣。經濟學之目的，隨時代以演進，依思想爲轉移。初以研

究賦稅之增加與公共財政之改善爲目的；執政者力求充實國家之庫藏，施教者輒謀增進人民負擔之能力。重商派經濟學者（Mercantilists），遂重視對外貿易之進展，以吸引金銀爲要圖，國家爲力求富強計，且採取干涉主義，保護政策（Protectionism）。迨行之已久，富強之目的已達，此重商主義（Mercantilism）遂不復能爲社會所重視。而主政者反變本加厲，遇事干涉，益使人民生嫌惡之念矣。復因人格之自覺，促進思想之自由，政府勢力頓成弩末；復遭殖民地獨立，農工業反對，與科學上發明之三大打擊，於是個人主義（Individualism）乃應運而起矣。在法有重農派經濟學者（Physiocrats），信自然法則（The Doctrine of Natural Laws and Rights），反對干涉政策，奉個人主義，倡自由貿易（Free trade），主以農爲國本，倡土地單一稅制。迨英之亞丹斯密斯（Adam Smith）出，以其博識高見，集個人主義之大成；以國家爲個人之綜合，國家之利益，卽個人利益之綜合也。易言之，個人本其自利之追求，所獲得之利益大，則國家所獲得之利益亦溥矣。並以一國之富源，在於勞力（Labor）；無論勞力之爲農工商，要以能創造效用爲生產。卽加勞力於天然存在之原料，而變其性質，絕其形體，擇其市場，藉以創造或增加其效用而已。貿易自由，則物得其所；競爭無阻，則人盡其才；分工交易，雙方俱蒙其利矣。如斯密斯之思想，則以研究經濟學之目的，在富國裕民並重。一面謀增加人民之進益，一面求充實國家之庫藏；不似前人之徒重國富也。蓋以經濟世界爲一自然組織，若任其自然，實愈於人爲之設施。遂以爲治經濟學者，首須明瞭此自然組織，研究財富之性質及其增減之原因，務使社會一切設施，悉合乎經濟原則，以達增加財富之目的。然則研究經濟學之目的，只爲增益財富而已。

殊不知治經濟學者，其目的不僅在謀增加財富已也。舉凡社會上一切經濟事實與現象，亦期能有深切之了解。例如薩伊(J. B. Say)以為經濟學之目的，在述明財富之生產分配與其消費而已。至於若何應用，則非所計及。是經濟學之目的，只在說明經濟組織，論證事實之因果，研究關於經濟學上之定律外，不涉及技術之應用。並說明某種經濟現象之如何發生，何故發生；至其結論之受歡迎與否，概置不論，更不有所主張。蓋以經濟建設，固可增進國富；而經濟學本質，非研究致富之術，只求發現經濟事實之因果關係；復根據此因果之關係，尋求其定律而已。然則經濟學上果有所謂自然律乎？物理有順序，故科學家可預知其變化。如天文家可預言日月蝕，風雨氣候等變遷之時日；地質學家能預知礦井之泥層。經濟學家固能推測市況，但不能若治自然科學者推定其自然定律之正確也。至經濟學上之定律，不過表明人與物間之關係而已。謂能合乎其所設訂之各種條件，則其結果亦可斷定。例如市人不必一定買賣，設欲賣者與願買者相遇，而供求適合，則必論定價格而成交，此一定之理也。然其成交則為雙方自由之舉動。蓋有理性之人，其舉動皆有本因。經濟學上之公例，乃根據吾人經驗所得，用以助吾人推測人類之經濟行為；是經濟學上之定律，亦不難於研究矣。

據上所述，研究經濟學之目的，不外以客觀的眼光，描寫社會上經濟現象，而推測其因果之關係而已。惟經濟現象之構成，有因物質方面之變遷，如人口之增減，氣候之變幻，財富之增減等；亦且受文化方面如政治、法律、風俗、習慣倫理，情感等之支配焉。是以論財富之分配，不僅求其公平，而對於貧民生活，應予提高此即以增進人民物質幸福為目的也。宜馬先爾(Alfred Marshall)以貧困為貧民墮落之主因也。基特(C. Gide)亦以滿足欲望，增進

人類幸福爲研究經濟學之目的。皮果(A. C. Pigou)且不以研究經濟幸福而自滿；更以增加經濟幸福爲目的。是可知經濟學者之職責，不特明瞭事實，且須以增進人民物質幸福爲目的，斯乃可貴；是以研究人羣間關係之改進，探求何者應爲之理，及何者須爲之術，以求達增進人類之幸福爲目的，方不失研究經濟學之眞義焉。

第二節　經濟學之範圍

經濟學之範圍甚廣，以有限之篇幅，固難備舉無遺；一一加以研究，不僅未能深入，徒苦初學耳。是以治經濟學者，莫不自定其範圍，以作研究之根據焉。自來一般經濟學者，大抵採取客觀態度，說明事實之因果關係，而不及其他。以純粹經濟理論與敍述經濟事實爲研究範圍；可名之曰積極經濟學(Positive Economics)。此派經濟學，一面用抽象方法，解釋經濟社會之普遍定律，以證實經濟現象之因果關係，不受時間性空間性之影響。介逢斯(W. S. Jevons)所著之政治經濟理論(Theory of Political Economy)即其例也。亦可稱爲純理經濟學(Pure Economics)。又有從歷史方面觀察，求證經濟社會發展之定律。惟此項定律，乃相對的而非絕對的。蓋以人類之經濟生活，因時因地變動不息；既須敍述其變動之現象，復須探求其遷移之因果。陸希(Wilhelm Roscher)所著政治經濟原理(Principles of Political Economy)即其例也。可名爲寫實經濟學(Descriptive Economics)。寫實經濟學，如無一般普遍定律可循，則於材料之選擇，以及分門別類，難期正確。惟僅注意抽象之推理，不注意事實，及其變化；則所得經濟靜態之定律，亦不易說明現實經濟社會變遷之趨勢。是二者相互爲用，未可偏廢者也。惟

不涉主觀之理想耳。然經濟學本屬社會科學，不作是非之評論，不無遺憾焉。是以廣義經濟學，必包括標準經濟科學(Normative Economic Science)。對於經濟事實，必論述何者所當爲？何者不應有？例如資本之貸借，應否取利？利率之大小，是否應予限制？工資之決定，是否全憑經濟原則？是皆涉及道德問題，故又曰經濟倫理學(Economic Ethics)。經濟科學中包括倫理觀念，在一般以科學自命之經濟學者，莫不排斥之；惟著者以爲積極經濟學與標準經濟學不應分離，宜相輔而行；蓋以治經濟學之目的，在謀人類幸福之增進故也。是以本書之編輯也，首論消費者，蓋以消費爲中心，偏重於人類之享受；次及生產論者，以生產爲求達消費之手段；因有消費，始有生產之必要故也。然人類之消費，不限於其自身之所生產；自身所生產者，亦未必盡供一己之消費；故必有交易。價值者，交易之標準也；以財富必藉價值以爲估計故也。財富之生產日多，而所用以估計之者爲價值；且分配云者，即所以處置一切生產者也。是價值論實爲分配論之根據。二者關係，尤爲密切，故次第及之。

但許穆拉(G. Schmollor)與菲立實列希(E. Philipovich)等，以爲研究經濟學者，須兼及經濟政策。經濟政策，在德法爲社會經濟學。其意在決定經濟發展之目標，根據經濟原則，考察事實，設定方案，以謀增進人類之幸福。是以言分配，應以公平爲標準。貧民生活，應予改善，而工商等業，亦可獲長足之進展。國計民生亦賴以解決。是以著者於分配論中，兼及分配問題，以略示其概梗而已。至於經濟技術，本屬經濟學之應用方面，故亦名應用經濟學，或實際經濟學(Applied or Practical Economics)。其以營利爲目的者，則有農業經濟、工業經濟、商業經濟等，藉以達增加個人進益之目的者也。至以增進國富爲目的者，則有農業政策、工業政策、商業政策、金融政策等。其解

決民生者，則有社會經濟政策。且不言財政學，則僅爲私人經濟學，亦猶言財政學而不及銀行學者則爲政治經濟；是偏而不全，似宜幷及之。惟因其各有獨立討論之必要，故從略焉。然學者對於原則，既有相對之研究，進而求技能方面之了解，自屬易易矣。

第四節　經濟學之定義

經濟學之目的既立，經濟學之範圍已定；根據其目的與範圍而下定義，雖不中不遠矣。學者著書立說，往往先下定義，而後依此定義發揮之；以致思想每因定義而受束縛或理論與定義間，亦有不相適合之處。蓋定義每根據一地一時之形勢；而理論則因地而異，隨時而殊，初非一成不變者也。況學問一道，研究愈久，而懷疑愈多；自不應遽下定義，以免失諸正確。然爲求使初學者易於了解學理之梗概起見，不得不暫下定義；俾初學者，對於深邃學理易於領悟耳。茲引列一般經濟學者所下之定義，略一評述，即可知所適從矣。

歷來經濟學者，對於經濟學之定義，言人人殊。考其原因，不由於研究之對象不同，即由於研究之目的各異；亦有因研究之範圍，有廣狹之分，而所下之定義，亦遂有偏於理論或長於實用之別；要在學者之採擇焉。

研究經濟學之對象又可分爲（一）財富、（二）人類、或（三）財富與人類之關係三派。其以財富爲研究之對象者，則有亞當斯密、麥克樂(J. W. M'Culloch)、薛伊、辛尼耶(N. W. Senior)、介達斯、瓦克(F. A. Walker)、立克孫(J. S. Nicholson)等；或以社會財富，或指財貨(Economic goods)作研究之對象；而按生

產積聚、分配、消費等定律研究之，亦有以人類爲研究之對象者，此派思想可以薛蒙狄（J. C. L. Simonde de Sismondi）陸希代表之。蓋以人類因有各種慾望，不增加財富，即無以滿足之；要以人類爲主體，財富爲滿足慾望之工具；財富能爲人所用，始見其可貴。是以治經濟學者，當以人類爲研究之對象也。又有一般經濟學者如西格(H. R. Seager)、凱因斯(J. N. Keynes)、乞蒲門(S. J. Chapman)與馬先爾之流，主張兼論人與物之關係。蓋以經濟學一方面爲財富之研究，而另一方面，則爲人之研究；且對於後者較爲重視焉。易言之，經濟學者，乃以人類在社會中一切經濟生活爲研究之對象者也。

人類自有生以來，不能一日無生活，則必耗其精力時間，以謀其生，並贍養其家族，亦自然之理也。經濟學者，蓋就人類求生活資料之行爲，討論謀生之種種過程，且兼及貨品之售購，與夫我人對社會如何服務，窮加探討，確定原則。不僅解釋社會經濟之現象，亦且推論經濟基本性質爲若何。對研究工商業種種之活動，除明瞭其本身各項問題外，更發揮指導之方法，俾不致流入歧途，且愈能增加人類經濟生產之效率也。職是之故，經濟學家之職責，豈僅殫精竭思，解釋社會改造種種之計劃，與夫改善商業進行之方法；對於上述問題之基本性質，尤有洞察詳悉之必要也。是經濟學者，乃研究人類整個之經濟行爲（Economic activity）者也。爰擬定其定義如下：

經濟學者，乃研究人類對於獲得以及使用財富的種種活動之社會科學也。易言之，對於一切人類之消費與生產以及貨物或勞務之售購，莫不加以探索之謂也。“Economics may be defined as the social science which deals with those aspects of the wealth-getting and wealth-using activities of man that are

concerned with production, purchase and sale of goods and services." 原文見伊黎(R. T. Ely)博士著經濟學大綱第二頁。)

經濟學本身，既爲社會科學，而非純粹的科學。惟社會科學之範圍甚廣，而經濟學範圍，除研究社會上生產與消費之種種現象外，並研究其如何生產，如何消費。

自來研究經濟學者，對於生產與消費何者應居其先，議論紛紜，莫衷一是，迄無圓滿解決。主張先有消費後有生產者，曰：「吾人日常用品中，設有某物業經破敝，則必另製新者以代之，此即先有消費而後有生產之明證。」又如「人類因需求食物，始能維持生活，故食物之生產以起。苟人類無需乎食物，則食物之生產亦當視爲非必要矣。」

至若主張先有生產而後有消費者，則曰：「坐黃包車者，若發生不舒服之感，其後則發明較優之包車，車箱坐墊，必力求其精美舒適，則吾人必以捨黃包車而乘包車爲樂事矣。故先有生產而後乃有消費也。」

上述二派，各據其理，似趨極端，而終無由以解決。伊黎博士爲調和二說起見，爰於其經濟學定義中，置與(And)字於獲得財富(Wealth-getting)與使用財富(Wealth-using)之間；蓋示二者皆相平等，互爲先後，而無畸輕畸重，致有發生軒輊之弊也。

按實際言之，生產與消費，係爲循環的；有生產始有消費；無消費曷由以生產；是二者互生因果，亦彰彰明矣。馬先爾以爲人類有慾望，然後有活動；有活動然後又生新慾望；有新慾望然後復有新活動；慾望與活動，循環不已，迭生關係，曆有定時。生產與消費，何莫不然？故有生產而後有消費，有消費始發生新的生產；有新的生產而後又有新

的消費互爲因果關係密切，如影隨形，不能分離。惟國家苟遇消費程度過低，亟應提倡生產以謀救濟。如中國今日之生活費用 (Cost of living) 雖高，而生活程度 (Standard of living) 則甚低，更應注重生產，冀以挽救國家文化之退步。蓋一國之生活程度太低，工作時間既不經濟，同時工作效率亦因之遞減。結果則凡百事業，鮮有進步難見發展。驟聞斯語，似不足置信，舉例以申述之，則其理自明矣。

試以吾人讀書論，倘吾人冬日讀書，戶牖不足蔽風雨，衣薄不足以禦寒，於是讀書之心不專，每思聚同學於一室，藉共話以消寒。斯時卽令斂其心志，專攻書籍，惟以身體寒顫，讀書之效力亦因而頓減矣。反之，值嚴寒氣候，室內爐火熊熊，如坐春陽，則壹心攻讀，而收效未有不宏者也。

然則治經濟學者仍應以消費爲中心。緣社會一切文化之起源，莫不基於消費之進展。使人類而無消費，有何生產之可言？人類具有無涯之慾望，莫不賴消費以滿足之。是消費爲人生之目的，而生產爲其手段耳。是生產者爲供應消費而生產，非爲生產而生產也。

第五節　經濟學上之原理

經濟學上之一切原理乃相對的而非絕對的；非如自然科學有一定準則可循。如物理有順序，科學家可預知其變化。如天文家可預言日月蝕之時刻，化學家可預知其化成之物，地質學家可預定地層之現狀。顧經濟學家僅能言經濟情況之趨勢，而不能斷其必然之結果也。是以經濟學最重趨勢，視趨勢如何，以定價格。譬如物稀則貴，此

自然之趨勢，而非絕對之事。蓋以物貴未必全由於物量之稀少；物量衆多，亦未必遂致跌價。伊黎教授嘗謂：「現代之結論，在下代即許失其效力。」是以於某期內，工業所採用名詞及其定義，認爲適合者，不轉瞬間，又以見廢聞矣。再就一切重要之原理而言，經無限心血探討而始獲得，且認爲最優良之產物者，亦不過爲一種試驗的說明書而已。是知經濟學上之原理，當非任何時何地，概可應用，成爲千古不易之理者。例如今之倡人道主義者，輒謂乘黃包車爲侮辱人類之舉；但我人設不乘坐黃包車，恐一般貧苦無告之車夫，勢必飢寒交迫，瀕於死亡。是知環境不同，其論調亦應殊異矣。經濟學所以採用原理而不用定律者，即因經濟原理，係指明一種趨勢，而非絕對之謂也。

經濟學原理所詔示於我人者，雖爲趨勢之表現，相對而非絕對者；但其中亦有一定範圍以資遵循，茲述三項根據如下：

第一、生理上之限制　若干經濟原則，係根據生理之習慣來者；如效用遞減（Diminishing utility）即其明證。茲舉例以解釋之。

今有梨四只於此，一人渴甚，乃食其一。然一梨何能饜其望？嗣復啖其次者，其渴庶幾可解。至於第三梨也，食之可，不食亦可。設強使此人取第四梨食之，吾恐伊必生厭惡之心矣。是知第一梨最能解渴，故效用亦最大，食第二梨時，渴已漸止，食之不過以滿其欲而已。至第三梨之效用則驟減；第四梨適足使其生厭惡之心，其效用已等於零，此效用遞減之明證也。

物價亦然，其伸縮漲抑，可用左列圖形以示之。

又如讀書然，第一小時因心猿意馬，所讀甚少。繼乃心神專一，所讀逐亦漸增；繼續至第四小時，注意力渙散，精神亦感疲憊，而讀量亦遞減矣。此則經濟學原理，根據於生理上限制之明證也。

世間尚有一物，其本身效用，祇累增而無遞減者，即金錢是也。

第二、天然界之限制　根據天然界之限制，經濟學家又發明一種報酬遞減 (Diminishing Return) 之定律。譬如某農人耕地一方，在該地上倘施以相當之勞力與資本，則收穫可期。勞力與資本用之愈多，則收穫亦隨之愈增。但至某項限度時，雖儘量施以勞力與資本，而出產竟不能因而再增；蓋地力已盡於斯，終無法以求額外收穫之增多也。此經濟原則根據自然界限制之明證也。

第三、根據於推論　推論係根據平均定律 "Law of Average"。乃指比較的而非絕對的。在甲種情形之下如此，在乙種情形之下則又迥異矣。例如中國人腦力，較印度人雖爲聰明，然謂印度倡不合作主義之甘地，及詩哲太戈爾之腦力，亦見遜於中國人，其誰信之？故謂就大多數的平均方面觀之則可；其有例外者，我人不能忽視耳。此推論立場，所以重過去之經驗也。

總之，經濟學本爲社會科學之一種，乃具有變動性者。是知一定之原因，當可產生一定之結果。惟因受其他原因之影響，遂使所產生之結果乃異。是以推論經濟原理者，必先假定其不受一切影響；其因果之關係方可預測。緣社會狀態，日新月異。馬先爾於其經濟學原理初版序中首言經濟狀況繼續變動不已，一時代有一時代之經濟問題，而解決之途徑亦各不相同。克拉克(J. B. Clark)則謂社會狀態每受人口，資本，生產方法，企業組織，以及人類慾望之影響而變易。是以著者於闡釋原理時，首假靜態社會爲出發點，以期易於了解；復根據動態社會，以示其眞實之狀況，藉作解決實際問題之根據耳。

第六節　經濟學與其他科學之關係

由上述定義觀之，經濟學既爲一種社會科學。欲求對之有深切之了解，非能明瞭其於社會科學中之地位，及其與其他一切科學之關係不可。緣經濟學之領域，既爲研究人類對於財富之獲得及其使用的種種活動；然此種種活動，在在受其他科學之影響。一經分述，則自易明瞭矣。

第一、與理論科學之關係　理論科學如名學與數學之類爲研究一切科學之工具，工具之學爲發現眞理必由之途徑。經濟學亦爲科學，其所採用之工具，亦不能獨異矣。

一、名學　經濟學既爲一種科學，必利用名學上所指示種種論理方法，將混亂複雜之現象，加以分析，求出其相互間之關係；再綜合而推考之，形成公律，以作說明其他一切類似此種現象之標準。否則治經濟學者，雖有精密

的想像力，因缺乏論理之方法，亦不能使經濟學成爲一種有系統有組織之知識矣。

二、數學　治經濟學者，欲利用已往之事實，例證未來之變遷，首重統計方法。以數量之形式，不僅能表明複雜社會之現象，且能利用便於了解之數學公式，分析繁雜之事物。更如實用經濟學中，銀行貿易等科學，在在須利用會計分析；雖純理經濟學，有時亦須利用統計會計方法解釋事理。以數學公式，幾何圖解，證明經濟定律，方能使人對於經濟之理論與實況，明瞭其意義也。是數學之於經濟學，亦猶望遠鏡之於天文學，顯微鏡之於生物學也。

第二、與自然科學之關係　經濟建設，固有賴於自然科學，爲之應用；即純理經濟學之理論，基於生理與心理方面之現象者，亦復甚多。而經濟學者，即根據自然科學定律之結果，形成經濟規律，用以解釋人類對於生產或使用財富所生之一切行爲者也。

一、物理學　物理學中之公式及其發明，對於財富之獲得與使用上，有極大之貢獻。例如現代工程學，對於經濟建設，以及工業之發展，裨益甚多。又如電學，於財富之獲得及使用上，關係尤爲密切。易言之，經濟學上所謂生產與消費之改進，莫不基於物理學之公理與電學之應用也，亦彰彰明矣。

二、化學　今日生產事業，採用工業化學之處甚多。然工業化學，端賴於純理化學上之發明。純理化學，從各個天然原子上發現其化合之定律，進爲工業化學之基礎。經濟學雖論及人類經濟生活之改進，然不有化學之應用，則雖收物質上之實效，仍不能有裨人類也。

三、生理學　人類經濟行爲，多半基於生理上之要求；且經濟現象，在在與人生有關。生理之強弱，最能影響於

國民經濟。而生理學之原義，在能使人明瞭人體之功能為何。英之斯賓塞爾（Herbert Spencer）以為社會上生產工業組織，猶人生之具有滋養的官能；分配的商業組織，猶人身之分泌官能；統治的政府組織，譬諸人身神經官能。是以生理學中所發現之原理與方法，均可用以分析社會之機能，解釋社會之現象。至經濟學上之報酬漸減律，實根據於生理上發生之自然現象也。

四、地質學　地質構造與風景位置，影響建築事業之繁榮。地層蘊鑛與經濟發展，關係密切。地質調查之工作，復須根據經濟原理以進行。而其目的，則在應用經濟原理以謀人生之幸福。投資者未得地質學家之報告，常不願投資於需款多而風險大之鑛產事業。是地質學家與經濟學者，在在可合作也。

五、心理學　人生幸福，不僅憑吾人生理上之享受；而心理作用，實佔有重要之地位。例如商人貿易，對於市況之揣測，與夫購物之選擇，概以社會心理為轉移。是以心理學與經濟學之關係，更為密切。且人類文明之來源出自慾望，慾望由願望而生；願望與動機，乃心理上之現象也。及其由願望與動機形成欲望，復由欲望之引誘，進而為動作，則成為經濟現象矣。吾人欲得一物，乃心理的現象，乃為願望；進而購置之，則其現象，遂轉而為經濟事實矣。緣有新慾望，乃有新活動；有較新之願望，始能引起其他新慾望；是知慾望本身能力實較強於願望也。人類心理上慾望之程度，固不能直接權衡；但轉為經濟現象，則可得而衡之矣。例如購物，取此捨彼，或二人均出同等之價，購同一物，則欲望程度相等矣。由此觀之，則研究經濟學者，安能不研究心理學以宏深其造詣？且二者相互為用者也。

第三、與其他社會科學之關係　經濟學與社會學，政治學，倫理學，同屬社會科學。或謂此類科學，不應分列，而

應總稱之爲社會科學可也。蓋以各種社會科學，雖各有其領域，各自獨立。其所研究者，不過關於社會現象之各方面而已。惟求便於深造起見，不得不分門別類以研究之耳。緣其觀察點與注重點，則各不侔同故也。例如搶刼行爲，從經濟學之立場言，則注重所以行刼之經濟上的原因。惟此種現象之發生與流行，對於全社會之損失若何，是社會學領域內所應研究者也。然從法律之立場言，乃違反法律之事情也。理應用法律手續防止之，處置之可也。但在政治學者視之，此乃一種有礙社會秩序之行爲。此類擾亂治安之舉動，若不加以取締，任其蔓延，必致危及國家之安甯。是經濟學家法律家和政治學家對於同一現象，而各異其觀察點也。

顧社會上所發生任何問題，決非任何一種社會科學，所能單獨解決者也。是以研究社會科學者，對於其所研究之科學，欲求有深切之了解，對於其他社會科學，亦須有相當之認識乃可。緣其間相互之關係，仍甚密切故也。

一、歷史學　歷史之編訂，不僅記古今興亡之變遷，且對於人類經濟概況，亦詳爲記載。而人類一切經濟思想與行爲，莫不有其起原與沿革；所以不可無歷史以作其背景。而史學家欲求明瞭過去社會經濟現象之確否，自不能不以研究經濟現象者所得之結果作借鏡。緣歷史上之因果律，一部分確受經濟勢力與經濟制度之支配。不但個人行爲多半受經濟條件之影響，即一切社會組織、政治、法律以及宗教、哲學、文學、美術等文化之產生，亦多受經濟制度之支配焉。特殊經濟制度之產生，則人類之經濟思想與經濟行爲受其支配，遂產生特殊之歷史。是以治經濟學者不可不治歷史學焉。

二、法律學　法律爲人類共同生活中，必須遵守的行爲之規範法則也。易言之，法律所以制裁人類之行爲者

也。社會犯罪者之多，除少數惡劣，出之天性者外，大多數因受經濟壓迫之所致。所謂衣食足而後知榮辱。故經濟問題，不能解決；法律雖有效能，實爲治標之策而已。惟一切經濟行爲，不受法律之制裁，聽其自由發展，則人權無所保障矣。經濟史觀，以法律制度爲階級爭鬭之結果，實偏急之論也。須知法律之精神，不完全寄托於財產權中，法權亦不僅爲社會上有力階級因經濟的動機而決定之意志的表現。試就判決例觀之，即知法庭與法律的理想主義之創立或適用，往往超脫於有力階級或普通社會中任何階級的觀念之外。其間或有爲某種有力階級所設立之純粹法律習慣，但經法庭以科學方法引用發展之後，反成爲某階級本身之障礙者；所謂作法自斃是也。然則一切經濟行爲，又安見其不受法律之裁制哉？他如商法產權法與契約等與經濟行爲，關係尤爲密切；更爲治經濟學者不可不明瞭者也。

三、社會學　研究經濟學之目的，原爲解決社會問題。然任何社會之繁榮，以及其秩序之維持；非有經濟爲其背景，即不克有成。甚至社會上種種現象，鮮有不與經濟發生關係者；故經濟行爲與社會活動，殊有密切關係也。社會學所研究者，乃社會上人羣之一切活動也。經濟學所研究者，乃爲人類活動中之一部分活動。易言之，即研究人類對於財富之獲得與其使用之種種活動而已。故經濟學不能離社會學而獨立，而社會學亦不能不注意財富與經濟勢力之影響於人生也。緣社會學乃解答人生之意義與社會組織與行爲之因果關係；而經濟學乃研究促進，組織改善幸福之途徑，是二者相輔而行者也。

四、政治學　一國政治之良窳，政局之泰否，影響於生產與消費者甚巨。且一切經濟行爲，莫不受一國政令之

影響。宜乎經濟制度，須按政治制度而實施之。在某種政治制度之下，方可採用某種經濟制度，非可隨意妄用也。甚至物價之漲縮及社會如何消費，如何生產，亦可藉政治力量以解決之。然經濟力量，亦可以改良政治。政令雖能阻止經濟勢力之前進，使之更改途徑；而人民之需要，亦能引起政令之修改。且政治組織，若無經濟活動，相輔並行，則政治徒有虛名，實效未有能宏大者也。泰西各國政治成績，所以卓著者，亦因經濟力量之充實，故二者能相得益彰也。又如米價暴漲，一般平民無力購食，政府雖有禁令遏止，使米之來源絕少，或因其他關係，禁止似屬無效，但亦不可謂政治手腕絕無所用。不過政府命令，有時祇能爲維持一時計耳。是以政令未變而經濟之狀態已非，惟人民經濟行爲，亦不能完全脫離政令之束縛。故治經濟學者，不能不研究各種政治組織與活動也。

五、倫理學　經濟學乃解釋社會現象，而倫理學乃解釋何者爲應有之現象。經濟學家之任務，首在尋求領導人類行爲之原則，惟當其斷定人類行爲之當否，以及對於社會政策與社會問題之解決，已涉及社會倫理之領域矣。易言之，經濟學以謀增人羣幸福爲主，而倫理學乃估計社會現象而決定何種狀況爲最有益於人類之幸福。惟解釋現象與批評現象，頗難分離。是以許多倫理上之標準，來自經濟學者之分析與結論也。又如公用事業之公平率，(Fair rate) 與公平工資 (Fair wages) 之思想，皆根據應當之理由 (What Ought to be)。然基於倫理觀念之公平(Fair)思想，遂成爲分配論之根據。即於完全自由競爭之市場，使各生產要素能完全自由配合，則各生產要素所得者，爲其所應得之部分。易言之，各生產要素所得之部分，即所以表示其貢獻也。則其所得之部分，即屬公平。然則倫理標準既來自經濟分析，自不難區分此類公式之進展，與其對於社會政策上所生問題之應用矣。

故今用經濟眼光而不顧其他一切，致往往發生不良結果。如嬰孩患病，依倫理眼光觀之，無論醫藥費如何，必須使此孩病愈而後已。但按經濟眼光觀察，則可任其自然，何必空耗有用金錢，療此多病之孩童？又如年來我國絲、茶、桐油、在國際市場，一落千丈。考其眞因，亦由中國商人，眼光太淺，祇圖目前蠅頭微利，故於貨物中有時攙入贋造品，致信用盡失，外人亦憚於購取。此蓋我國商人祇知從經濟方面著想，而於倫理方面，則又未嘗注及之也。是二者關係密切，不言可喻矣。

第七節　研究經濟學之方法

研究經濟學之最後目的，在尋求領導人類經濟行爲之原理。惟於複雜經濟現象中，尋求其相互之關係，收集事實，類別而分析之，則必採用適當之方法，以作發現眞理之途徑。經濟學既爲一種科學，自必採取科學上所用之種種方法。視其材料之性質，與研究之程序，而異其方法，固不必墨守成規也。有宜採用演繹法者，先用假定，作分析之研究，求得各種因果關係；復用推想作綜合之研究，藉獲具體原理；惟性屬抽象，仍宜無忘觀察具體事實，以作研究之根據。其以搜集經濟史料，解釋經濟現象者，對於已往經濟史料之整理，現實經濟材料之蒐集；分門別類，固可利用統計方法。然已往之結果亦未必能斷定將來之趨勢。是以採用歷史法時，亦不可忽視學理之推考；無偏倚統計方法，而爲史料所蒙蔽乃可；至如數學中之公式圖解以及微分積分學理與方程式等，固有助於經濟原理之論證；然亦不宜過於重視。緣經濟現象非常繁複，有非僅持數理所能顯示者。總之研究經濟學者，不宜專用一方，以免

偏頗之弊兼用並施各盡其長，固在運用之若何耳！

根據上述，經濟學既爲社會科學之一種；則其研究方法，自與研究其他社會科學者相同。質言之，治經濟學者，首須觀察經濟事實，比較異同，分類而歸納之；復假其相互間之關係，綜合而推考之，求獲公律，以作解釋其他類似事實之標準。然則經濟學上所應研究者，則爲考察現代經濟制度中所發現之事實，整理而分析之；然後以已發現之經濟原理解釋之；倘有特殊事實之表現，或爲一羣不相連貫之各種事實，遂覺其無意義；但一經分析，亦必能尋得同一原則，以解答此不同之事實，此經濟學之所以爲科學也。

尤有進者，經濟學亦正如其他科學；進步不已。當新事實發生之際，或原有事實，一經精細分析之後，每發現舊有原理具有種種缺憾，則當修正之，使成爲適合時宜之新原理。然則新事實發現愈多，則新原理之成就亦愈多。世代迭更，則解釋人類經濟關係之原則亦漸異；此經濟學之所以成爲動的科學也。是以適應新環境之經濟原理，亦日新月異，靡有已時，此治經濟學者，所以咸有興趣，樂而不倦者也。

經濟學本屬理論科學，從事實際工作之人，不信理論之學，遂不信其爲科學。理論自身固多與事實不符之處，然崇尚實際者，其設想與結論，謬誤之處，往往遠過於經濟原理上所發現者。馬先爾之言曰，「創造實際箴戒，或規定人生之法則，非科學之本職也。是以經濟學上之原理，亦正如其他科學所具有者然；不能以命令式出之，不過指示由種種原因而產生之種種結果而已！並非可以立即應用於實際政治上之法則也明矣！」然則根據經濟理論所產生之結果，亦決不能奉之爲金科玉律，用以判斷一切公私政策之當否。緣特殊問題，自應按其性質之偏於歷

史、心理、社會、或物質方面者，分別研究之；復就其所處之環境，而斷其結果可也。

無論何人，對於經濟事實，莫不具有相當之經驗。根據其日常生活所經歷者，立為結論。結論雖因經驗不同而各異，要其關心切實則一也。至科學方法，不過將種種結論，加以試驗；就其有助於解釋現象者接受之，遂成為公認之結論。治經濟學者，根據此公認之結論，試將種種經濟現象歸納之，而成為一般原則；用為解釋人類活動因果關係之資料。綠理論與事實，決不致有互相衝突之處故也。然則研究經濟學者，倘能對於其個人所遇之經濟經驗，常加以反省，則獲益自匪淺矣！雖吾人通常購置物品，以及分配進款用途之常識，亦為大好研究經濟學理之資料也。否則不憑經驗，迹近抽象，不着實際矣！是以讀者，根據其所有之經驗，隨時隨地留心考慮；則對於本書所討論之原理，自不難思過半矣！熟諳商情，經驗豐富者，對於本書立論，固易明瞭；然經驗缺乏者，苟能多讀此類書籍，則對於近代經濟生活之結構與經營，亦足以有相當之認識，自無經驗不足之憾矣！

參考書

Aristotle, "Politics," Book I. Chap. 2., By B. Jowett, Oxford.

Boucke, O. Fred, "Principles of Economics," Vol. II, Appendix, Pts. I, II, and III.

Bye, Raymond T., "Principles of Economics," Chap. I.

Carver, Thomas N., "Principles of Political Economy," Chaps. I-VII,

Chapman, S. J., "Outlines of Political Economy," Chaps. I and II.

Clay, Henry, "Economics for the General Reader," Chap. I.

Deibler, F. S., "Principles of Economics," Chap. I.

Ely, Richard T., "Outlines of Economics," 4th Ed., Chap. I.

Gide, Charles, "Principles of Political Economy," Rev. Ed., Chap I.

Hayes, H. Gorden, "Our Economic System," Vol. I, Chap. I.

Henderson, Hubert D., "Supply and Demand," Chap. I.

Keynes, J. N., "The Scope and Logical Method of Political Economy."

Marshall, Alfred, "Principles of Economics," Book I. Chaps. V. and VI.

Pierson, N. G., "Principles of Economics," pp.1-9, 15-33.

Seligman, Edwin R. A., "Principles of Economics," Chap. II.

Walker, Francis A., "Political Economy," Chap. I.

Wolfe Albert B., "Functional Economics," Chap. XIII, in "The Trend of Economics" edited by R. G. Tugwell.

第二章　經濟制度

第一節　概論

自上古以迄今日，人類生活狀況，變遷不一。學者按其變遷之迹而研究之，對於人類一切經濟行爲，加以分析；咸認爲凡百事業之活動，罔不肇端於人類之慾望。有慾望，始生刺激；因感受刺激，乃發生經濟行爲，而藉以滿足其慾望。故初則憑其智力體力，以解決衣食住行等問題：繼則利用自然界之富源，作大規模工業之組織，凡此等等，均爲求滿足其慾望而起；同時復按經濟發達之過程，遂有種種之組織，而經濟制度(Economic order)於焉成立矣。

惟求能了解各種經濟原理，首須明瞭者，爲經濟制度之特點。治經濟學者，除對經濟之理論與實施，不應偏袒一派學說外，尤須視其環境所需要者爲何，以定標準。故本章對於吾人現有之經濟制度及其特點，加以闡明，用作討論原理之先導。

第二節　經濟制度之類別

經濟制度，概括言之，可分四類：卽（一）自給經濟制度(Autonomous Economic Order)，（二）共產主

義經濟制度(Communistic Economic Order)，(三)社會主義經濟制度(Socialistic Economic Order)(四)個人交換經濟制度(Individual Exchange Economic Order)是也。

第一、自給經濟制度　人類最古之經濟狀況，爲自給經濟。其時所有經濟團體，皆由家族集成。經濟之單位，乃孤立的。一切財產，爲一家一族所共有。一切需求，亦由一家一族所供給。既不藉人之餘以贍己，亦不以己之餘以給人；純然獨立自營，不與人交接。如魯濱森(Robinson Crusoe)寄身荒島，然與木石居，與鹿豕遊，而人與人中間之往來，則邈焉難尋。我國古時所謂「日出而作，日入而息，耕田而食，鑿井而飲，帝力何有於我哉？」之生活，庶幾近之。莊周所謂「雞犬相聞，人民老死不相往來」之情形，不啻爲此種制度之寫照。在此種經濟制度下，所有生產與消費者，常爲一人或一家而已，並非以生產爲交換，故吾人乃稱之爲自給經濟制度也。

第二、共產主義經濟制度　共產主義經濟制度與自給經濟制度，適乃相反。共產主義之制度，主張破壞現有私人財產制，而以社會一切所有財產，悉歸於公，其組織尙稱完密。在此項經濟制度之下，個人對於創作及其企業，無甚自由；工作既經規定，消費亦受限制。國內各項工業或企業之組織，係以集合制出之。所有生產與分配之組織及其實施，亦莫不以集合制爲準則。試以蘇俄經濟狀況證之，便可明瞭其概義。

蘇俄(Union of Soviet Social Republics)最初採行共產主義，在經濟方面，根本即欲破壞資本主義制度，而建設一切國有資本財產制，絕對不許個人私有制度之存在。故當革命成功後，即將全國土地，收爲國有；對於商業，亦取國營主義；不承認個人有商業及貿易之自由。由國家經營生產事業，然後將生產所獲得者，以國民勞動

能力為標準，實行分配之。惟理想與事實常相背馳，實徒勞其民而已！

蘇俄全國商業，既經國家獨佔，復將全國土地收歸國有，然後租與農民，使之種植。耕種既熟，政府乃將其生產物，除予農民以生活上所必需者外，餘則悉徵收入官，再用以分配於國民。至於工業，森林、鑛山、工廠等，亦俱收歸國有，由國家經營，然後將其生產品分配於國民。凡從事此種事業之勞動者，俱可不用工資，而行一種憑勞領取物品制度。所有私人經營的交易，或個人創作及私人企業，一概不許。理想雖佳，計劃雖精，然施之實際，每發生種種之障礙焉。

第三、社會主義經濟制度　社會主義經濟制度，介乎自給經濟制度與極端集中經濟制度（即共產制度）之間。論其組織不及共產經濟制度之完密，惟個人對消費之自由較大，且對社會服務，可獲報酬；購買物品，不受限制；個人享樂之機會亦較多。非如處共產主義經濟制度下，無時無地不受桎梏也。雖全國田地、鑛產、森林、鐵道、工廠、故由公衆管理，除人民為公衆服務，按其才力給以薪俸外；人民亦能以其資本，從事較小之經營。此種組織，為倡社會主義者所建議，故遂以社會主義經濟制度名之。

總之，社會主義主張土地與資本悉歸公有，而共產主義與社會主義，關於生產，所說全同；關於消費，所說則異。即前者主張生產與消費悉數歸公，至後者則僅主張生產歸公而已。故社會主義，可稱為半共產主義。

第四、個人交換經濟制度　個人交換經濟制度，即現代大多數國家所通行之經濟制度也。在此種經濟制度之下，個人之生產及其消費，極為自由，隨其所願所欲者而生產；以己所有之產品，轉售諸人；復以換得之生產品，專

供一己所需。無論生產與消費，均由個人負責，個人決定，不受纖毫之約束。但其本身性質與自給經濟制度不同之點，即爲以個人生產，藉市場以行交換；不僅以生產爲自給自足已也。

以上所述，第一種制度已完全過去，不復存在矣。至第二種與第三種經濟制度思想之起源，即因現在社會貧富階級懸殊過甚，咸主分配均勻，則社會平等，自可實現。然此種立說，或可行之他國，惟在中國則不然；蓋中國生產力薄弱，政治不良，昧然行此，必致發生許多糾紛也。

夫我國人口衆多，貧弱原因，不在分配不均，而在生產力殊爲薄弱；加以鑛產多未開掘，森林多加摧殘，每年木料求供於外國者，其數已不可勝計。且邊陲土地，多未墾殖，生之者寡，用之者衆。富人之財，實屬有限，即傾量分散，亦無濟於貧；今國內所有者，非大富與小富，實大窮小窮耳！

設我國目前採用第二種經濟制度，決難生效。即實施第三種方法，亦殊感困難。因國內現時令人失望者，乃在政治未上軌道；倘採取集中生產主義，政府領袖中，或有少數不良分子，加以操縱，反使中國經濟制度，愈形紊亂。加之現時人民教育猶未普及，生產機關之大權，盡握此輩手中，採用此種制度，反多危險也。

第三節　現代經濟制度之特點

由上節所述，可知社會主義經濟制度與共產主義經濟制度，行於目前之中國，實難有效。我人應加注意者，首在維持現狀，施以整頓；不特使貧富稍均，並使貧苦者亦得稍享人生之樂趣，則社會之亂源可止，盜匪或不致猖獗；

人民尙得安居樂業，中國又安見不能臻於富強哉？

現代經濟制度既須保存，而於其特點自未可忽視。現代經濟制度之特點甚多，玆舉其犖犖大者卽（一）私人企業（Individual Initiative and Private Enterprise），（二）私有產權（Private Property），（三）自由契約（Right of Contract），（四）分工與專精（Division of Labor and Specialization），（五）自動合作（Spontaneous Cooperation），（六）自由競爭（Free Competition），（七）遺產繼承（The right of Bequests）七項。研究經濟學者，對此七項特點，具有相當之了解，則可概蓋其他矣。

第一、私人企業　現代經濟制度所以異於社會主義經濟制度與共產主義經濟制度者，在以個人爲中心。是以凡百事業，俱發生於個人創作與私人經營。雖在蘇俄亦不能不於新經濟政策中承認私有財產制度。蓋蘇俄自共產主義施行後，各種產業，俱呈衰落，生產銳減，卽國民日常生活所必需之物品，亦起恐慌。迨新經濟政策施行後，在農業上，對於農民收穫，除徵收定率的單一現物稅外，所有剩餘產物，仍歸農民自由處分；農民於生活必需品以外之物件，亦具財產所有權。在工業上，除重要企業仍屬國有國營外，若小工廠與小製造所，已許私人投資經營。對於勞動者酬報方法，亦恢復工資制度。至商業方面，在國內商業，承認國民私自經營。其後又頒布新商業政策，減輕私人商業稅率與制限，故個人創作與私人企業，乃因之始形發達。農民既不惰於耕種；工人可獲工資，以饜其慾望；商人亦得藉販賣，以圖獲厚利。結果，蘇俄國內生產數額大增，景象不似以前之衰頹；此個人創作與私人企業、所以不能遽予廢除也。

惟人類之自由競爭，愈形劇烈；一般資本家往往壟斷市場，把持一切；社會階級遂致日趨懸殊，而壓迫之禍亦由是潛伏；秉國鈞者不可不預爲防之，俾免趨極端，斯爲要耳！

第二、私有產權　所謂私有財產權者，即一人對於某物有絕對的所有權，他人不得加以絲毫干涉也。此種私產制度爲私人企業之基礎；亦爲私人勞其心力後，獲得唯一之慰藉品也。但私人財產，苟不予以限制，則彼將擁金恃富，剝奪多數人財產，吸收以爲己有。富者田連阡陌，貧者地無立錐，社會亦必蒙莫大之損害。故近代國家，對於私人財產，多願加以相當限制，此與總理節制資本之意，甚爲吻合也。

第三、自由契約　社會既行私產制度，則自由契約，隨之以生。蓋私產制度，非賴自由契約，不足以維持長久；而自由契約之維持，又端賴政府法律之保障，使強暴者不得任意侵奪；私產制度，不致因以破壞。

契約上之權利，與私有財產權同，二者須恃國家之保護，始能發生效力。顧此權利之發生，根本上尚有二要件爲之限制：一則雙方須以自由意思，爲負擔義務之能力；二則所負擔之義務，必能強制以履行。此二者要皆以不損害人羣幸福，爲其權利活動之範圍，其義至顯，無待贅述。

第四、分工與專精　分工係從團體方面而言，在一種組織團體中，人各司其事，或一物之成，人各司其專職。專精乃指個人方面言者，美國福特汽車公司(Ford Motor Company)，製一汽車也，分門別類，各司其事；工人因朝夕習練，遂專精一技。製車箱者不能製車輪；製螺旋釘者亦不能爲車艙。分工愈細，專精愈甚；是專精者實由分工而起，然亦因趨向如此，有以致之也。

再就農民而言，亦可得知其概義。我國南部農家專精種稻，北部農民則長於種植麥黍。吾人研究近代經濟生活現狀，益信專精對於物質文明之貢獻，關係至為重大。亞丹斯密斯謂「益力之事首在分工」；如往昔不分工，一人之能力雖至勤極敏，一日不能製鍼二十。今則因分工之故，雖數千鍼亦能製之裕如，即其明證也。

第五、自動合作　人類謀生，往往有賴於合作；合作云者，謂有二人以上，同時為同種之勞動，以共謀事物之完成也。

蓋現代社會，為合作之社會；除在社會主義與共產主義制度下之合作，為集中而有自覺性者外，其餘一切協力，皆為自動的。即由個人製成物品，自由以交換之。當吾人在市場買賣時，何嘗想及以我個人之產品與人交換，即為實行合作？斯時個人之目的，純在獲得進益。故財富之獲得，實係經濟之動機有以激成之。因私人先有獲得，對經濟幸福始有貢獻之願望。既有市場以為交換，吾人即可按需要者而購買，終以滿足其慾望以達其個人之目的。初不知人事複雜，分工愈細，農耕種而商轉運，各司其事，互相為用，卒促成自然之合作也。

現代社會之合作，不僅出於自然與自動，且更出於不知不覺；故能熙來攘往，彼此實行合作也。例如某甲至某市場購物，某乙製器赴市場求售；誰復念及商人任轉運之勞，農民受汗滴禾下土之苦哉？

第六、自由競爭　在吾人經濟生活之中，競爭制度，最佔勢力。二人以上對於一種共同目的，俱欲獲得達到者，即發生競爭。某甲期望其營業獲利，某乙即起而與之相競；雙方抑其貨價，吸引顧客，結果資本雄厚者勝，則又昂其貨價，以便壟斷市場，彌補以前因競爭所受之損失。然則大資本家或大托辣斯之所以成，莫不由於自由競爭而來

也明矣。

不僅商人爲然，在工業方面，亦有競爭；例如甲製造廠日給工人工資一元，乙製造廠則願出工資一元一角，吸引勞工；工人必捨甲廠而趨乙廠，競爭不已，廠主祇得提高生產品價格，求售於購買者，以償其所失。

自由競爭，趨向不一，完全以獲利爲私人之目的。往往以循環方式，利用土地勞力及資本以謀生產。普通土地，苟能在農事上獲利者，卽不惜利用之以耕種；或利用以從事製造。以農業而論，種玉蜀黍之利嫌薄，不轉瞬間，又改種小麥；收場所獲者較微，則又改種穀類。循環不已，無非欲與同業者努力競爭，以期獲利，滿足私人慾望而已！

自由競爭，對於財貨生產，容易增加其數額。惟該項競爭愈形劇烈，往往犧牲成本，鮮能獲利。小企業既爲大企業兼併；大企業有時因犧牲過鉅，甚至發生倒閉事實。凡此種種，其爲競爭實類於自殺。政府爲預防金融之紊亂，藉免市場或呈不寧之現象起見，亦不能不設法杜漸防微也。

第七、繼承遺產　人類能勤勞將事，建基立業，除私有財產制度外，尙有遺產制，能給予以種種獎勵。其個人努力，一面經營，一面儲蓄，考其所得，又不僅滿足個人之慾望矣！各國政府對於遺產，雖課以重稅；同時對於人民遺產，復設法保護，亦因遺產制本身有促進生產之功能也。各國近來雖訂有修正遺產相續法，不過欲以平均利益之分配，補救貧產偏重之流弊而已；至遺產制有主張廢除之者，恐尙不能實現於今日。

總之，現代經濟制度，以個人創作與私人經營爲中心；而以人類自利，爲其動機。於此種制度之下，人人享有私產權利與自由契約權利；至其所表現於市場者，則又有分工制度與專精之技能焉。

再從團體方面觀之，更有合作制度；但合作制度出於不自知不自覺，遠不似共產主義經濟制度與社會主義經濟制度下所有合作，純出於預定也。

第四節　現代經濟制度之限制辦法

現代經濟制度，雖基於私人營業；政府為代表公衆，且謀公衆利益起見，對於個人一切經濟行為，必加以限制。限制方法，不出二途：一為利用捐稅，以均勻財富；一為由政府編訂法規，限制個人行為；終或利用有組織市場，以為公平競爭之所，則社會貧富階級，不致懸殊過甚，人類幸福，亦利賴焉。

第一、捐稅調濟　依據社會現狀，力謀補救，使貧富均勻，可藉捐稅以為調濟。此種課稅，應直接或間接加諸富人之身。一般平民，生活已極感艱難，擔負又非常鉅重；苛捐雜稅，不堪再荷。故必向富者徵收捐稅，舉辦社會有益事業：如通俗教育館，平民學校，公共體育場，平民娛樂場所，成人及兒童圖書館；與其他慈善機關，如醫院，養老院，育嬰堂，使民衆均得享其福利。是以歐美各國，對於地畝漲價，往往課以重稅；蓋以私人初以低價購置土地，越數年，因該處交通便利，市廛振興，該地價值，因以陡漲。推其暴漲原因，非由該地主努力所致，實由社會之助力，有以釀成之。斯時政府應將其所漲溢之價，徵取一半，為改良地方，及辦理善舉之經費。

更如遺產稅之在中國，徵收辦法，尚未實行。擁有遺產者，則不勞而獲，子弟往往養成依賴性，不務正業。分利有餘，生利不足；終至坐食山空，損人害己。青年處此環境，即有天才，亦易埋沒。歐美各國，有鑒於此，不特實徵遺產稅，甚

至有徵收達百分之五十者，苛政猛於虎，不得指課遺產稅而言也。

我國擁有遺產者，對慈善事業或公益之舉，多不願熱心輸將。政府為補救產業不均計，亟宜課以重稅而為地方謀種種幸福。富者出其餘貲，殊不足惜，然社會中之貧苦者，受惠無窮矣。總之，國家一面須保護各個人間私產之所有權；一面對於私產，亦應擴大公用及徵收權。蓋前者可用以獎勵生產，後者更可實行平均利益之分配也。

第二、法律裁判　現時社會，偏重自由；但對於經濟制度，應獎勵者固應獎勵，應取締者仍須取締。因此之故，國家不得不訂立法律，規定條例，以為制裁。譬如廠主與工人，固有自由訂約之絕對權利；但政府有時亦可加以干涉。如廠主待遇工人不良，工廠設備不合衛生，工作時間太長，童工妾遭虐待等，非特損及工人之身心，抑且影響於其種性；更使社會安甯及福利，為之損傷；是直接固有害於工人，而間接實有影響於國家之前途也。設遇此種情形，政府須立加干涉。干涉之道，即以制定之法律，強迫工廠遵守施行，違則懲罰，以示警戒。又如自由競爭，政府亦可時加干涉，以免濫售濫購，發生流弊。他若內河航輪，因有競爭，致貶抑票價同時，又恐獲利無多，於是濫載旅客，甚至摧殘人命，貽害社會；故政府為謀行旅安全計，非嚴行干涉取締不可。

總之，根據現有社會狀況，現代經濟制度，固宜保留。要以政治能上軌道，執政者志切福國利民，政府對於人民一切經濟行為，應予獎勵者獎勵之，應予取締者取締之。藉法律以保障人權，假捐稅以調濟貧富，既不可因噎廢食，亦不能膠柱鼓瑟。就環境所宜，施行相當經濟制度，則國勢自不難蒸蒸日上矣。

參考書

Boucke, O. Fred, "Principles of Economics," Vol. I, Chap. IV.

Clark, John M., "Social Control of Business," Chap. IX.

Clark and Giddings, "The Modern Distributive Process," Chaps. I and II.

Carver, Thomas N., "Social Justice," Chaps. I–V.

________ "Principles of National Economy," Chaps. V and VI.

Clay, Henry, "Economics for the General Reader," Chaps. VI and VII.

Deibler, F. S., "Principles of Economics" Chap. II.

Ely, Richard, T. "Outlines of Economics," 4th Ed., Chap. II.

Gide, Charles, "Principles of Political Economy," Rev. Ed., pp. 335–348.

Hayes, H. Gordon, "Our Economic System," Vol. I, Chaps. II and III.

Mill, John Stuart, "Principles of Political Economy," Book II, Chaps. I and II.

Seligman, Edwin R. A., "Principles of Economics," Book III, Chaps. IX and XII.

Taylor, Frederick M., "Principles of Economics," Chaps. II and III.

Veblen, Thorstein, "The Place of Science in Modern Civilization," pp. 56–251

第三章　經濟學上各種基本概念

第一節　名詞解釋之必要

學者對於現有經濟制度及其特點，既已明瞭其概義；似可進而研究經濟學上之各種原理矣。顧對於經濟學中所慣用名詞，如未能了解，對於原理之探討，將多障礙，故本章專重解釋其名詞焉。

各種學科，均有專門名詞。名詞既經解釋，意義亦較清晰。惟用時苟不經心，往往易生含混之弊，此初學者最宜留心者也。治經濟學者須知社會科學名詞，意義龐雜，含蓄尤多，如工具然，非修鋻研磨，即不易致用。況經濟學名詞，命意各有殊異，與平時所慣用者，尤不可混爲一談。職是之故，吾人研究經濟學伊始，對於各種基本概念，更須明瞭其意義。則此後引用名詞，既可恰切而牽強歧誤，均無由發生矣。

第二節　願望與慾望

願望(Desire)者，乃心理上之一種現象，爲人類欲獲得某物之想念也。而慾望(Wants)則爲願望之賦有一種能力者；俾能達到目的，以期滿足人類之所求。且慾望原義，卽爲缺乏吾人先有不足之感，繼生求足之願。故對於

欲得之物，即思獲得以補其缺乏。其無力補充者，不得稱爲慾望；不過一種心理上之願望而已！是以在他人認爲慾望，在我或僅成爲願望，其判別即在我有無能力使我願望成爲慾望耳。

第三節　物及其效用

物者，滿足人類慾望之工具也。人有慾望，多思努力以求滿足；欲求滿足，往往藉物以達其享受之目的焉。

效用者何，即指滿足慾望之一種能力之謂也。某物具有滿足慾望之能力，則該物即有其效力。效用(Utility)一字，原由拉丁字 Uti（使用之意）而來。故物能滿足慾望者，始稱有用；不能滿足慾望者，即爲無用。是物也者，實爲滿足慾望之工具；至其本體之善惡，經濟學家似不必爲之嘵嘵矣。

第四節　物之分類

經濟學家對於物之分類，各持己見，迥不一致。本節採用物之分類法，祇求便於初學者之認識，且以能獲得明晰之觀念爲主。倘按其性質分之，則有內界物(Internal goods)與外界物(External goods)之別。

第一、內界物　內界物者，指個人自己身心以內所賦有之物也。此類之物，爲無形體的，不能轉移的，迹近抽象；如吾人之腕力、智力、健康、技藝等是也。

第二、外界物　外界物爲身外之物。身外之物，大概指有形體者而言；如衣服、食品、房屋等是。而其中亦有無形

者：如藝術、勞力雖存於他人身心以內，目之爲內界物；但對於自己，亦可視爲外界物也。至外界有形物，復可分爲自由物(Free goods)與經濟物 (Economic goods) 二種：

一、自由物　自由物者，爲不需特別勞費，而可自由取得之物：如日光、空氣、水、草之類是。蘇子瞻謂：「惟江上之淸風，與山間之明月，耳得之而爲聲，目遇之而成色，取之不盡，用之不竭。」其中所指之淸風與明月，皆爲不勞而獲之自由物也。

二、經濟物　經濟物者，使人對之常有不足之感。因此之故，每須出以相當之勞費，始可取得者：如房屋、衣服、食物之類，卽爲經濟物。經濟學上特稱曰財貨。外界物爲研究之對象者，係經濟物而非自由物。茲將二者性質不同之點，分列如左：

甲 { 自由物係多量的，取之不盡，用之不竭。
　　 經濟物係少量的，取之可盡，用之易竭。

乙 { 自由物不需勞費，卽可獲得。
　　 經濟物必需勞費，始能獲得。

丙 { 自由物無交換的價值。
　　 經濟物有交換的可能。

但自由物亦可變爲經濟物：如空氣原爲自由物，惟在稠人廣衆中，有時深感空氣爲量稀少，或戰壕內之空氣

汚濁，有礙衛生；斯時則必裝置通氣筒或用電扇，使空氣流動，以暢呼吸。然空氣本體仍不失爲自由物，不過吾人甚感缺乏之時，必付代價，以謀獲得，則此自由物卽變爲經濟物矣。

又如水之爲物，隨在可以取得，似可謂爲自由物矣。然沙漠之地，風燥氣炎，水量常感缺乏，居民對於水之慾望，殆無殊於布帛菽粟，甚或有過之無不及者；則水亦可變爲經濟物矣。土地亦然，當一般清教徒(Puritans)由英倫渡大西洋冒險往美洲時，紐約不過一荒廢地耳，個人購置，所費無幾。今則摩天崇樓，高插雲霄。一立足一容膝之地，其代價不知費若干萬金。故荒榛曠野之所在，土地雖爲自由物；迨人口激增，土地占有已盡，且羣生不足之感，而土地仍成爲經濟物矣。同時，復求過於供，土地遂益增昂其價值矣。

綜上述各點以觀，物之爲自由物或經濟物；其區別實爲相對的，而非絕對的，亦彰彰明矣！

然有時自由物與經濟物之區別，須視其用途如何而定。市政府設立公園，使平民遊息其間，鳥語花香，怡情養性，樂何如之。在個人固毫無所費，然市政府開闢公園，所費殊屬不貲。是知公園對平民個人爲自由物，對於社會，直不得不視爲經濟物矣。

自由物與經濟物之定義及其區別，已略釋於前。至自由物非經濟物之理由，學者不一其說。玆撮其要者言之，可分爲勞力、稀少、占有及慾望四種學說。

上述四說，慾望實爲人類一切之中心。先有慾望，然後始思滿足之。滿足之道，非以勞力爲代價不可。故一舉手一投足之勞，其主因莫不爲求饜其慾望而發動也。他若日光空氣，所以不稱爲經濟物者，實因不勞力卽可得之。但

謂未加勞力之物，即不得稱爲經濟物，亦非確義。非洲土人遊獵郊外，偶然發現價值極昂之鑽石，亦謂爲非經濟物，有是理乎？故欲決定物之爲經濟物與否，須按其供給量之多寡爲斷；數量稀少者，始得目爲經濟物也。

然人類不先有慾望，即無「占有」之可言。物無占有性者，非經濟物也。北戴河之水，其本體固爲自由物無疑；但對該地海水浴場主，則又確爲經濟物。故物之是否爲經濟物，與「占有」實有關係也。

總之，物之爲經濟物與否？全視吾人對之有無慾望以爲衡。先有慾望，始肯勞力以求；始見物量之稀少；始見各物爲人所占有；亦即物之爲經濟物與否之標準焉！

第五節　消費物與生產物

前節述物之分類爲自由物與經濟物二種，係視其性質而定；若按其用途而言，則又有消費物(Consumers' goods)與生產物(Producers' goods)之別。

消費物之意義，甚爲廣泛。凡物使用一次，即失其全部之效用者，亦可稱爲消費物：如米、鹽、薪、炭之類是。生產物者，謂可用以間接滿足人類之慾望：如種子、肥料、機器、均屬此類。又如樂器等，用之於娛心悅性，既可稱爲消費物，同時亦可視爲生產物；緣前者係用以消遣，後者則購以奏技鬻藝也。

生產物又分資本物 (Capital goods) 與土地 (Land) 二種。土地爲天賦之物，而資本 (Capital) 乃由人力造成者，(其他區別，容於生產論內詳述之。)資本物又可分社會的與個人的兩項：如房屋對於個人，並非資本

物。但將屋賃與他人，在房主視之，卽爲資本物；在房客則應認爲消費物矣。惟對於個人爲資本物，而對於社會則爲消費物者，又可稱爲獲得資本物（Acquisitive capital goods）。蓋謂房屋原係消費物者，爲能直接滿足吾人慾望故也。而個人以之出租，遂成爲生產物矣。從社會方面觀之，則房屋僅爲一種消費物耳。至個人目爲生產物，實卽獲得資本物之謂也。

土地之意義，範圍甚廣。使土地無自然物（如空氣、日光、雨露等。）以培養之，卽不能生產；因自然物可以供給土地之原料與肥料也。且吾人更可利用地下鑛產，以爲生產之資料。故土地所以能生產者，係指地上之自然力，土地本身之原料，及地下所有鑛產綜合體之謂也。

故土地之效用有三：卽供給吾人居住、樹藝植物、及開掘金石鑛物，以爲生產之資料。

第六節　財富與勞務

經濟學上所謂財富（Wealth）者，乃指某時所有之一羣經濟物也（Wealth may be defined as a stock of economic goods existing at an instant of time）。蓋謂財富者，乃一綜合名詞，概括經濟物之全體而言。一般經濟學者，有以財富與經濟物爲異名而同義者，卽此故也。但財富祇偏重於現有之積存物，近代經濟學家，有以財富僅指具體的物質財貨而言，此殊未敢苟同也。著者以爲財富實含有物質的（Material）與非物質的（Immaterial）兩種：而物質的財富，爲有形體之財富：如土地、房屋等是也。至非物質的財富，乃指無形體之經濟

物：如醫士、律師、藝術家、教員、保姆等之勞務（Service），均能直接滿足吾人之慾望；因按其對人服務時，吾人深覺其實有所貢獻；而其所貢獻者，雖爲暫時的；但於服務時，又實覺其有存在性也。故吾人亦願出種種代價，使醫士等享受其服務之酬報，亦如世間一切有形物之被人購買者然。此本章乃以服務一詞，以代無形之財富也。

推而至於電影明星等之服務，對人羣幸福上之貢獻，殊非淺鮮。如范倫鐵諾（Valentino）驚人之騎術；曼麗畢克馥（Mary Pickford）表演時，活潑天眞，宛若小鳥之依人；以及卓別靈（Charles Chaplin）藉滑稽以表現人生之眞意義；對社會人羣之貢獻，其功豈在一般藝術家文學家之下哉！此所以亦爲財富之一種也。

尤有進者，個人服務，非指個人才力而言。譬如某甲性聰穎；但其聰明，不過爲一種才力之表現；吾人不能逕稱之曰財富。倘伊能用其才力，貢獻社會，使人滿足其慾望；其所貢獻者，即爲服務；換言之，亦即財富也。以莎士比亞（William Shakespeare）戲劇之天才，苟不編劇本，或現身說法，在其個人無服務可言；同時亦可謂非財富也。因其才力不能饜人慾望，則才力終等諸幻影矣！

吾人雖有智力技能，倘不能以之服務人羣，即不能滿足他人慾望，此理極爲明顯。吾人延醫診病，並非以金錢購其醫學知識；吾人所付一切代價，不過欲換其對病人所有之「服務」耳。非然者，醫士之學識、技能及經驗，均極豐富，對於病人而不以之滿足其慾望，亦不得謂之財富也。更以音樂家論，使其歌喉不足以悅耳，或所奏提琴，不足以動聽；易言之，即無以滿足吾人之慾望，則該音樂家之喉歌與提琴，即不能稱之爲財富焉。

第七節　財富之特質

財富之意義，已如上述。第恐初學者或未能盡了解其眞義，茲再將其賦有各項特質，加以闡明；則對於財富之認識，當更清晰矣！

財富之特質甚多，經濟學家所主張者，各異其說，管見所及，不外下列三種：

第一、有效用　凡物之具有效用者，謂之財富；例如麻醉藥品，本身雖含毒性；惟能滿足一般人慾望，故亦稱爲財富。

第二、貴稀少　凡物之量稀少者，謂之財富；例如空氣，非無效用也；特以其多於吾人慾望之所求，故空氣不得謂爲財富。

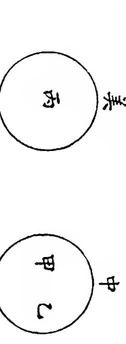
第三、能轉移　凡物之能轉移者，謂之財富；如衣服、食物、住宅之類是。至屬於身心以內者，如自己之腕力、智力、健康、技能之類，均不得稱爲財富。惟藉智力等以完成服務者，則此項服務，卽爲財富；以其能轉移故也。

第八節　個人財富與社會財富

研究經濟學者，對於立足點，應有明瞭之認識。同一物也，從個人方面着想，則爲財富；但從社會方面着想，則又非財富。故個人不僅視有形物爲其財富，對於有形物之占有權，亦認爲財富也。例如某甲執有公債券，視同財富者，非因此紙載有契約之故，乃因此券能使擁有者享其金錢上收入之特權；而金錢收入，又可用以購置直接滿足慾望之一切經濟物。顧從社會方面觀察，僅此一紙債券，仍不得謂爲財富。不過此券乃表示個人對於社會財富

(Social wealth)之一種享有權而已。故公債之發生或消滅，與社會之財富並無所增減。其發生也，既不足使社會富；其消滅復不足使社會貧。因其自一人之手，移諸他人，社會不因此而增其富也。設使此等債權，同時消滅，蒙其損失者，祇債權人耳，而社會全體固無損失也。

個人財富(Individual wealth)與社會財富之區別，可以左列二圖表之。



如以中圖代表中國，圖內之甲(債權人)從乙(債務人)方面獲有一紙債券。此券在甲方乃視爲財富，在乙方則爲負的財富(Negative Wealth)。然從中國整個社會言之，其財富固毫無增減。設使我國某甲執有美國某丙之債券(按美圖係代表美國者。)在某甲固視爲財富，而就中國整個社會而言，亦應視同財富也。

由上各點以觀，即知在同一社會中，在個人方面認爲財富者，在社會方面，或不認爲財富。然亦有同時爲個人財富與社會財富者，如物質財富，即其一例也。

第九節　財富與進益

財富之意義，已略述於前；至進益(Income)一詞，可用下列定義解釋之：進益云者，乃指於一定時期內，繼續獲得之財貨或利益之謂也(Income may be defined as a flow of things or a flow of benefits during a period of time)。進益有無形的與有形的兩種，茲釋其概義如左：

第一、無形的進益　此項進益，係屬心理的；因其能使吾人心理上獲得種種享受也。例如某甲擁地十畝，若租給他人，則有金錢之進益。故每月租金，實爲繳納該地所產生貨物一部份之收入也。設該地不租與人，不用於生產，竟用於狩獵；則該地主對其地所享有一種進益，即爲精神上享受(Enjoyment of the benefit)。亦可謂爲心理上之進益(Psychic income)。

第二、有形的進益　此項進益，概指物質方面言者。佃戶爲我耕種，待五穀成熟，吾則有米粮之進益。賃屋與人，月獲房租若干元；此租金者，亦即有形之進益也。設此人月獲租金五十元，就一個時期內觀之，此五十元，當爲進益。倘積三個月租金，儲而不用，至三月杪計之，即有一百五十元矣。此一百五十元者，亦即個人之財富也。

第十節　財富與錢幣

今人恆言錢幣(Money)即財富，或謂錢幣非爲財富；因觀察點各異，故所持主張亦即不同。前者乃以個人之地位觀之，後者則按社會觀察點而言。十六世紀以後之歐洲，始由以物易物之經濟時代轉入貨幣經濟時代，斯時各國政治、經濟、或軍事上所必需者，即爲金銀。金銀而外，無他貴重物矣。故英法普奧等國，莫不競逐於貿易，以冀出

超遠過入超，藉以吸收他國之金銀，所謂重商主義是也。其勢披靡全歐，影響及於十七八世紀，其認爲國是者，概受此種主義之賜耳！至一七七六年亞丹斯密斯所著原富問世後，揭破拜金主義之謬誤，世人始知無論錢幣或金銀塊，不過於多數財貨中占其一種一類而已！金銀之爲物，質言之，亦即財貨之一；祇能用以代表財富，而非可指爲財富之本身也。

錢幣原分貨幣紙幣二種：貨幣本身爲財富，紙幣則非財富也。貨幣除用以交換貨物外，其本身仍不失爲有用之金屬；至紙幣完全爲一種計算之籌碼而已！其本身實不得謂爲財富也。

第十一節 財富與產權

吾人擁有財富，即具享受其所占有財富之權利，是爲產權；易言之，即指由財富發生之種種權利益也。其屬於個人者，謂之私產：如私有之田園、工廠、住房等，均爲財富；對之即有使用與享受之權利；且更能享有因財富而發生之進益。顧世界文化進步甚速，昔之所謂私有產權，今且以公司等權利代之。考其方式，則爲集合的領有權。採用股份制，以經營大規模之工商業，始則由少數人主持；浸假由一鄉、一市、一省或一國擁有而經營之。如郵政、公園、公路、公立學校、市辦自來水等，均屬公有之產業。年來各國城市之公用事業；如電燈廠、電車等，由私人經營者，殆屬罕見。因私人經營，純以獲利爲出發點；而公衆經營，概以謀民衆幸福爲鵠的，獲利猶其次焉者也。

第十二節 財富與價值

財富必藉價值(Value)以為估計，吾人卽可明瞭其概數。故財富之有價值，卽吾人對其本身一種認識也。顧財富之效用，雖有一定；而財富之價值，則千變萬化，莫知其極。故價值者，乃謂某物本身賦有一種力量，能用以交換他物者也。至價格（Price）云者，乃估計財富而藉金錢以為表示之謂也。以布帛交換菽粟，原欲滿足吾個人慾望者；倘他人不願與吾交換，則吾所有布帛，對之卽無價值矣。是以物必能交換，始有價值可言。而價格則由行市(Quotation)以決定之，然後假金錢以解釋其單位也。

第十三節　生產與消費

生產(Production)者，乃創造財貨的效用之謂也。創造新物，非人力所能；然農商仍稱為生產人(Producer)者，以其能增加經濟物之效用故也。

消費(Consumption)云者，乃使用財貨或服務，以滿足人類慾望之謂也。故消費應視為一切生產之目的。

間接的消費　凡物如機器、原料等，用以生產其他貨物者，謂之間接的消費；如燃煤油以運轉機器，藉機器以磨米麥，皆其顯例也。

直接的消費　凡物如米飯、麵包、水果等，能直接滿足人類慾望者，為直接的消費；如工人於工作時所多食之米，係以增加勞動力者。表面觀之，似為不生產之消費，不知適為生產之消費也。

按本章所舉經濟學名詞，祇就其含有基本概念者言之；緣經濟學中名詞，多有特殊意義。研究經濟學原理，對

於各項名詞之性質，貴能分辨清晰，然後始可免除毫釐千里之差；此則治經濟學者，應先加以注意者也。

參考書

Bye, Raymond T., "Principles of Economics," Chap. IV.

Cannan, Edwin: "Wealth," Chap. I.

Carver, T. N.; "Principles of National Economy," Chaps. II-IV

Deibler, F. S., "Principles of Economics," Chap. III.

Ely, R. T.: "Property and Contract," Vol. I, Chap. III.

Ely, R. T.: "Outlines of Economics," 4th. Ed. Chap. VII.

Fetter, E. "Principles of Economics," Chap. II.

Fisher, I.; "Elementary Principles of Economics," Chap, I.

Gide, C.: "Political Economy," pp. 40-44

Marshall, A.; "Principles of Economics," 8th." Book II, Chaps.II & III.

Mill, J, S.: "Principles of Political Economy," Book I, Chaps. II & III.

Pigou, A. C., "Economics of Welfare," Part I, Chaps. I-III.

Rufener, L. A., Principles of Economics.', Chap. I.

Taussig, F. W., "Principles of Economics," Vol. I, Chap. I.

第二編 消費論

第一章 總論

前編對於經濟學之意義及其範圍，加以概述；而於經濟制度與其特點，以及吾人所處之環境，亦有所分析；且復於研究經濟學所必需之名詞，亦予以相當認識。當可進而研究經濟學之本體矣。

晚近談經濟學者，必先言消費，亦以消費爲人生之目的。使人類而無消費，有何生產之可言？試以衣食住行論；吾人因飢而食，爲欲滿足飢的慾望，始從事耕種。不然，春耕夏耘，手足胼胝，農人何苦爲之哉？是知消費爲因，而生產爲果也。蓋人類消費爲一切文化之起源，吾人之生活程度，實乃消費之標準耳！我國大多數人民因國內災禍頻仍，生產減低，日常生活上之必需品，尙感不足；則安適品與奢侈品，更無論矣！國人一日不能達到應有之消費標準，則人生有何意義！強者或挺而走險，弱者則流入悲觀或厭世；民族精神，不能振作，殊非國家前途之福利也。

第一節 消費之意義

人類既有慾望，必思滿足之。滿足之道維何？卽消費是也。人類之消費，不過變物之形質，以減少其效用，或毀滅

之；正如生產者，不過化無用之物爲有用之物，使其發生效用者然。如農人種麥，祇能播種而灌溉之；必藉自然力以資生長，而人不能助之長也。是以吾人利用物之變形，以滿足吾人慾望者，亦不過減少或毀滅物之效用耳！然亦有屢經使用，始見其效用之消耗，甚或不見其消耗者，如圖畫、帷幕、房屋等等，須經長久之「時間」，始見其漸形消蝕；終則毀滅，至毫無效用而後已。

更進而言之，苟謂凡以物質之變形，即可謂爲消費；然則一粒麥種，撒於土內，亦算消費乎？曰、祇可視爲生產耳！蓋因生產財富，必須消耗原料。麥種原爲產麥之原料，其本身非用以直接滿足吾人之慾望者也。

治經濟學者，對於消費與破壞（Destruction）之區別，又不可不加分辨；蓋消費與破壞，皆假人類動作，以消滅或減少財貨之效用者。故二者意義每易含混；惟經濟的活動，既以滿足慾望爲目的，吾人試觀該項活動，究能滿足慾望與否，即可爲之判別。譬如冬日圍爐共話，爐中所燃之煤，則爲消費；倘煤礦遇火成災，則應視其爲破壞。以煤礦中所燃之煤，未能使吾人慾望有所滿足故也。

根據上述各節，吾人即可擬定消費之意義如左：

消費云者，即指財富的效用之消滅或減少之謂。易言之，消費乃假手於財富效用之一部，或其全部之消滅以滿足慾望之行爲也。

第二節　消費之種類

消費之種類，每隨分類之標準而異；茲乃依據消費之時間、目的、結果、方式與主體五項標準而分類如下：

第一、就財貨效用毀滅之「時間」分之，則消費可分二種，即（一）立刻毀滅與（二）使用是也。吃飯飲湯，能使全部財貨之效用，立刻消滅；而穿衣奏樂等，使財貨本身之消費，尙有持久性者，祇能認爲對財貨之使用而已，不得稱爲消滅也。

第二、就財貨效用毀滅之「目的」分之，則消費可分爲（一）直接消費與（二）間接消費二種。機器原料等爲間接的消費；而穿衣吃飯，則爲直接的消費也。

第三、就財貨效用毀滅之「結果」分之，該項消費，又可分爲（一）有利的（Beneficial）與（二）有害的（Harmful）二種。飲食爲有利的消費；然過飲過食，不知節制；以及抽鴉片、吸紙煙，則又稱爲有害的消費。前者可謂爲正當消費；後者可謂爲不正當之消費。

第四、就財貨效用毀滅之「方式」分之，則消費可分爲（一）自然的（二）人爲的，與（三）人爲兼自然的三種。自然的財貨效用之消滅；如地震、火災是。人爲的財貨效用之消滅；如吃飯、飲湯是。人爲兼自然的財貨效用之消滅；如彈琴、看書等是。緣琴書等物本身之效用，其最後之消滅，不專賴人力使然，惟有長久之時間，始能毀滅之，使其效用終歸泯滅也。

第五、就財貨效用毀滅之「主體」分之，則消費又可分爲（一）公的消費（Public Consumption）與（二）私的消費（Private Consumption）二種。前者屬於國家或城市公衆之消費；後者爲有組織的工商業或一身一

家一族之消費。

顧國家愈進步，則公共之消費愈多。政府非課稅無以談行政，人民欲政府保護其生命財產，亦應視納稅為其天職。政府為人民福利安全計，亦須以每歲收入者，用之於生產的消費(Productive Consumption)；如造鐵路、辦工廠等。使國內建設事業愈多，將來生產，亦必增多。為民衆謀幸福；取之於民，用之於民，而民不病。國家再畫出為人，使行政方面，無所浪費，而教育更有確定經費，以教養人民，實亦為一種生產的消費也。

一國公共用款，既由於私人之供給；如租稅捐款，胥乃國家獲自人民者也。顧國家消費漸增，雖可課稅於民；設取之不當，則民力有限。苟民窮財盡，終必使其購買力消費力，俱為之銳減，生產益形不振，財源枯竭，國家亦不得不舉債以維持一切矣！近數年來，世界失業人數激增；亦由人民購買力消費力不振，以致銷路不暢，演成生產過剩，未始非各國之隱憂也。加以各國軍備，力求擴張，軍費支出過鉅，政繁賦重，人民求死未遑，又安有人生樂趣哉！

但有類似不生產的消費者，如食米麥以充飢；燃煤薪以禦寒；似為不生產之消費。究其實，仍不失為生產之消費也。緣枵腹何以工作，寒縮亦難治事，必先求溫飽，始克努力。故不有消費，何來生產！是消費者，誠人生之目的也。

第三節　消費與生產之關係

消費與生產之關係，乃循環的。消費為生產之原因；不消費則無以生產。但生產又為消費而使用者也。吾人不食即可不耕，耕所以為食也。種棉亦所以為衣也。衣之食之，乃人類應有之消費。故消費實即生產之目的耳！再按經

濟行爲言之生產爲積極的經濟行爲消費則爲消極的經濟行爲宇宙間萬象森羅無一不爲自然之所生產，即無一不爲自然之所消費；不過假手於人類以增減其效用耳！故有財貨之生產，即不能無財貨之消費。造酒必需米，即其明證也。

前段所述財貨之效用，無論經過一部減少，或全部消滅，都應認爲消極的經濟行爲也。

至於消極的消費，即爲積極的生產所由來。設使近代國家，不需用鉅量煤鐵，從事各種大規模製造；則煤礦鐵鑛之開採，未必有若是之多；而人類殘酷之戰爭，至少當可免去其一部分。吾人讀一九一四年之大戰史，原因雖多，然法人不忘恢復阿爾薩斯與勞爾因兩州(Alsace, Lorraine)，與大戰後法軍佔據德國薩爾(Saar)，皆爲煤鐵關係也。是知消費與生產，雖爲人類造福之主因，但漫無限制之消費與生產，實亦釀成一切戰爭或其他罪惡之本源。年來各國因生產過剩，致失業者激增；又復於軍備方面，力求擴充，故戰機遂亦起伏無常矣！

惟生產是否隨消費俱進，亦有研究價值焉。英國馬爾薩斯(T. R. Malthus)曾創立一種公式，說明理由。謂人口之增加，爲幾何級數；而食物之增加，則爲算術級數。二者失均，相差過甚。其說不無理由，但其謬誤之點，在以人口與食物增加率，爲一定不變之比率。而其所以有此謬誤者，則在輕視人類之繁殖力與土地之生產力。彼祇認爲有先天的一定不變之斷定；不知人口增加率，因地因時因人而有先天之差異。此爲生理學之學說。馬爾薩斯乃漠視此理，吾人不得不認爲一種缺點矣！且氏於後天不同之事實，亦未注意。彼竟以人口增加，認爲性慾之結果；並以此種關係，時無古今，地無中外，人無強弱，莫不相同；此又爲該氏對於心理上謬誤之論斷，是不可不加以辨明者也。

馬爾薩斯草人口論時，目擊當時英國下等社會盛行早婚，生產率之大，殊堪驚人。彼恐人口增加，超過食物之增加；遂倡限制之說，預爲之防；彼殆不知世界愈文明，民智愈進步；益以生計維艱，競爭劇烈；則人類結婚之數，必逐漸減低；且可利用他種快樂，以滿足其性慾；卽使結婚，但爲種種原因，子女濫產，又爲事實上所不能者。試觀各文明國人口生殖率之減少，事實昭然。而以法國爲尤甚。以法國現狀言，與氏所述者，適相背馳。年來法國設法增加人口：如奬勵生育；改良承繼法律；對三個子女以上之家庭，由國家予以津貼；卽因人口漸減，不得不力謀補救耳。

第四節　消費之進化

消費隨人類慾望以進；人類文化，又視慾望之增減，以判其文野。草昧之世，初民所希冀者，不過溫飽而已！茅店陋室，卽已認爲安樂窩；而茹毛飲血，亦可強勉以度日。降及近代，以言衣食，則有華服佳肴；以言住行，則有汽船火車之便；殆爲各民族消費之所需，故消費亦漸趨於同化。

人類消費，因隨科學之發達，遂致逐漸增加。如世界每年之電氣事業，消費量額，愈見遞增。近十餘年來，更有突飛猛進之勢者；緣人類需用電燈、電話、電信以及其他關於電氣之事物，日新月異。一國然，各國皆然！循至人類共同消費之數額，愈見增加而不已！

吾人爲撙節生活費，及求精神與時間之經濟起見，遂有消費合作社之組織。一則杜絕浪費之弊；一則亦可利用經濟方法，共同資本，直接購入廉價之日用品，以資消費。旣以養成和衷共濟之精神；更以發揮利人利己之美德；

誠一舉而數得也。他若信用合作社等，無非按生產所需者，廉價購買各項用品，彼此借用，以謀獲利，以期適合經濟之原則耳！

世界愈文明，公共消費之量額，隨之激增。美國卡利基(Andrew Carnegie)（鋼鐵大王）年捐鉅量財產，舉辦各國文化及慈善事業；如學校、醫院、博物院、圖書館、孤兒院、養老院等。在氏視之，固為一種悲憫之善舉；然亦足見人類對於上述各項事業，漸呈公共需求之傾向；是以一般大資本家，乃願化私費為公費，以謀增加人羣公共之消費，斯則時勢所趨，而消費亦不能不為社會化矣！

第五節　消費論在經濟學上之地位

亞丹斯密所著原富一書，其中所研究者，不過為生產、交易、分配、及關於財政事項而已！對於消費雖略提數語；並認消費為一切生產之目的；然對消費實未詳述其重要也。至馬先爾經濟學原理問世（在一八九〇年）；消費論之重要，始漸為一般人所認識。

自一八九〇年後，研究經濟學者，因馬先爾注重消費論，彼等對於經濟學觀念乃為之一變。實因馬先爾闡明消費論之重要，能發前人之所未發。而消費論在經濟學上始得立於首要之地位焉。

其後法國基特非但於其政治經濟學原理內，研究消費問題；且竭力提倡消費合作社；以實現其消費之理論；可知其重視消費論矣！

俄國克魯泡特金(Peter Alexeivich Kropotkin)素以倡互助論聞。彼對於消費論直認爲不可鄙棄，且深信經濟學即爲研究如何滿足人類慾望之科學，對於人民消費狀況，尤須先有詳細之調查，俾免生產之過剩，使該氏所持理論得及早實現，吾恐各國今日失業者，或不致有如是之衆多也。

年來資本主義，益形發展。一般經濟學家所注重者，概爲生產問題；因此工業製造，每以營利爲目的；並不顧及人類之需要。結果，生產與消費，不能協調，懸殊過甚，致經濟方面發生嚴重之問題；則消費能爲現代經濟學說之新趨勢者，其理愈爲明顯矣！

總之，人生爲有意義的。消費即所以實現人生之意義也；總理所講民生主義，對於人類日常享用之物，分爲必需品、安適品、與使利品三種。此即吾人消費之標準也。若闕而不備，則生活即無意義。然此亦不過爲解決民生問題之初步耳！至於理想的消費標準，則又爲人類所享受一種合理的、模範的，而又富於藝術化的生活之標準。所謂「美的生活」，不但在生產落後之國家如中國者，尚談不到；即歐美產業發達之國家，迄仍懸爲理想，不知何日始能實現也！

爲我國目前計，必須發展生產事業，獎勵科學方法，普及教育，改良風俗，然後生活程度始有提高之望，生活費始有降低可能。故解決民生問題，苟不注意國人生活狀況，及其消費標準，何異紙上談兵，空言究無補於事實耳！

抑有進者，我國各地交通，殊感不便；國家生產落後，此亦爲其絕大之原因。我國各省內地所有物產，不可謂不豐；然他處人民終難分享其利者，實交通不便有以致之也！深願解決民生問題者，對此多加注意焉！

参考書

Fetter, F. "Principles of Economics," Chaps IV & XI.

Marshall, Alfred: "Principles of Economics, 8th, ed, Book II, Chap III.

Patten, The Consumption of Wealth and Dynamic Economics.

第二章　慾望之分析

第一節　慾望爲經濟行爲之動機

人類無分文野，無不利用外物，以發達其身心。利用之道，則從活動始。活動之種類不一，要以慾望爲其本源。緣人類對於外物，覺其有需要時，則思獲得之；而願以相當之勞費，藉以獲得此物，此願即慾望是也。慾望既生，則採取相當之活動以求滿足，故謂慾望爲一切經濟行爲之動機亦無不可。

夫人於孩提之時，呱呱求哺，慾望即生；及其衰老，視一切事，非己所有，而仍未能忘情者，以慾望尙存也。吾人有一日之生命，必有一日之慾望；有慾望而後有一定之目的；乃殫畢生之力以追求之；故慾望者，人生活動之由始，生存意味之所由萌也。然慾望不似衝動(Impulse)，衝動之性質，爲暫時的過度的而已；而慾望乃含有堅毅與永存之性質；如近代大規模工商業之組織，即以人類慾望之存在，發爲動機；以促成其一切進展也。

至一切經濟行爲，固賴吾人慾望有以促進之；而慾望亦能改造環境，以供人類之需求。如甲地民族移殖乙地，對於在甲地所常用之物品，在乙地因土質與氣候之不同；未必即能產生同樣物品；必設種種方法，力謀改進，務使其地之土質與氣候，爲其所利用，供其所需求；雖耗許久光陰與多量人力，務使居留地所產生物品，適合其所需，以

安其居而蕃衍其種族。昔英國一般清教徒移殖美洲時，不知歷盡幾許艱辛，假以長久時日，始能以麥類代土著原有之粟米而無改於其在歐洲之食物慾望；可改造環境，是誠然矣。

第二節　慾望之種類

慾望之種類甚多，且每隨文明程度之進步，日益增加。其重要者不外（一）生存的慾望(Self-maintenance and self-development)，（二）利他的慾望(Welfare of others)，（三）求譽的慾望(Esteem of one's fellows)，（四）爭權的慾望(Power)，（五）好動的慾望 (Activity) 與（六）安心的慾望 (Religion and human duty) 六種而已：

第一、生存的慾望　人莫不好生而惡死，自非處於萬不得已之環境而必至於死亡者外，凡有一線之生機與毫釐之希冀，莫不竭盡心力以謀之，未有守死待亡而不圖自救者也。何則，好生惡死，亦猶夫人之情也。生物皆然，非獨人類如是。故凡寒之於衣，飢之於食，自拔於危難之中，呼聚儔侶以自助，無非基於生存之慾望以生者，此亦可謂為肉體之慾望。

第二、利他的慾望　生存之慾望，為純粹有利於己者，上節已述之矣，但人類慾望有時非盡為個人計者。如聞人之哭，則己隕涕；見人之喜，則己開顏；塚骨陳於前，則憫然傷之，而欲覆以土；寒媼乞於途，則悄然哀之，而願投以金。至若禹見人之溺者，猶己溺之也；稷見人之飢者，猶己飢之也；文王發政以澤人；商湯革命以罪己。孟子曰：「惻隱之

心人皆有之」。同情他人之苦，不忍他人之困，孺子入井，己何有焉？見而不救，則有不愜於心；此乃屬於利他之慾望者也。

第三、求譽的慾望　凡人莫不以人不己知為患，莫不因人之譽己而喜。雖則懦夫，聞人之譽己，亦奮袖出臂，感激忘死。雖曰賢哲，聞人之貶斥，亦必怒形於色，歎息自悲者。故君子之於人也，見有小善則勉勵之，誘掖之，使卒有所成。孔子曰：「人潔己以進，與其進也」。蓋絕人已甚，是使人永復不得為善以奮事功也。由是言之，人之努力奮鬬，建立事功，大概為名譽心所驅使。故男女青年，在學業或技能方面，每喜他人稱羨，至如文學家，每冀獲得專家之稱譽，乃益加奮勉，對個人事業，力求發展者，卽此故也。

第四、爭權的慾望　世人有時不僅求人之尊重與崇拜而已。且欲處高位，據要津。蓋權重則頤指而風從，令出而草偃，萬事從其心計，萬人聽其話言；行則連輿，止則接席，望風承指者，奔走而後先；道路觀者，歎慕咨嗟，何其壯也！此權之所以為人所爭也。孰甘仰人鼻息，孰願受人宰割；故領袖之慾，人皆有之。此尼采 (Fredrich Wilhelm Nietzsche) 超人學說之所由來也。

第五、好動的慾望　此種慾望之表現，其動作乃出於無所為而然者。所謂為學問而學問；或為藝術而藝術；卽為此類之慾望也。此類慾望，既非藉之以謀生，亦不欲用之以炫耀，故其動機極為純正，毫無名利之貪求，如一般業餘運動家，生性既酷好運動，若強之使不為，其精神反以為苦。故彼之跳高、賽跑、游泳、及球戲等表演，當其馳騁運動場上或活躍觀者面前之時，卽彼所欲得之快樂也。至因其運動成績之佳，或獲得獎章，或經人嘖嘖稱道，則又非其

初衷之所計及，乃出於社會獎勵體育之善意，並不能動其心性，改其原欲獲得之眞樂。故此項名譽之獲得，不過爲個人行爲之結果，而非其動機之所在也。

第六、安心的慾望　安心的慾望，純受良心驅使者爲多；其性質係屬宗教的或慈善的；墨子之摩頂放踵利天下爲之；與耶穌 (Jesus Christ) 之奔走呼號，以利人濟世爲急務，此類精神，無非求個心所安者而已，至若藉宗教情感，發爲慈善事業，深望死後登天堂或入涅槃，吾人不得認其爲安心的慾望；因其動機仍不出藉利他行爲，以達到利己之目的耳。

第三節　慾望之特點

慾望之特點，約略分析之，可得下列數項：

第一、種類繁複　人類慾望，幾如恆河沙數，不可勝計：有利用財貨以饜其望；有付代價，求他人爲之服務，以遂其欲；亦有祇求粗衣糲食，與夫求錦衣美食者。推而言之，更有思得高官厚祿者；有祇冀一枝以棲身者；有欲乘輿以代步者；有必駕摩托以馳騁者。足徵社會上慾望之種類繁複，而消費之標準，遂因人而殊；得寸進尺，人慾因以累增，遠矚將來，眞不知伊於胡底。

第二、效用遞減　慾望之強度 (Degree of Intensity of Wants)，雖有深淺之別；然慾望之進展，每隨「效用遞減律」(The Law of Diminishing Utility) 爲變遷。試以食物論，健康之人，遇有飢餓，當其初食時，甚似

饕餮者然因飢則易食雖蔬食菜根，亦覺滋味可口；繼續進食，又漸覺其效用之遞減；迨飢療腹果以後，再強食之，彼反以為苦矣。由此可證吾人之胃，在某一定時間之內，祇能容納有限度之物量；苟逾此限額，即無可再增。食物固然，推而及於人類所有之慾望，亦莫不皆然。物質的慾望固受效用遞減之限制；而非物質的慾望亦不能違背此定律也。當遊覽名山大川之後，使其再登雁蕩高峯，或泛舟五湖，吾知其必有倦乎其遊之概矣。慣聽五音者，倘使其再聆鈞天廣樂；不但不以為樂，甚或以此為苦矣。探其真因，概由效用遞減，有以致之也。惟人類對於金錢之慾望，祇有增無減；不受效用遞減律之限制；此則又當付之別論矣。

第三、偏重現實　人類對於現實生活，每多偏重。計其最大原因不外（一）現在慾望較為迫切，（二）較有確定性，（三）無遠慮，每祇顧目前，（四）缺乏意志力，難以持久。有此四因，吾人對於將來慾望，遂不免稍形忽視；對於現在慾望，不惜用較大犧牲，以求其滿足。然此與人類知識程度，極有關係。稚子祇知目前享樂；野蠻民族，亦鮮有慮及後世者。溫帶勞工，對於個人經濟預算，祇能及於數月，多則數年而已。再觀一般工商界鉅子之計劃為何如；此輩不僅為滿足及身之慾望計，更有為其後代慮者。他若為子孫積財，深謀遠慮，亦有及於數世代以下者。不過大多數之人，祇顧及目前之享受，其他別無所計焉。

第四、易受物誘　吾人每重視現在慾望，以求快樂；欲使其犧牲目前慾望，必有滿足其將來較大的慾望之可能，以為酬報。故儲蓄一道，首重利息，使人得沾利益，以資獎勵，俾知未來慾望，須求滿足時間性雖屬較遠，但其本身性質之重要，亦不可忽視云。

第五、趨附時尚　慾望之起源，往往由社會人民之興趣或嗜好有以釀成之。一般消費者，祇知滿足其慾望；對於其中利害得失，或無暇計及。卽以人類服裝論，變換靡有已時，樣式層出不窮，不過根據消費者之趨附時尙而來；更以迎合社會之心理，何嘗有理性可言。再按中西音樂而論，聽某國音樂卽知其國風之所在；然「國風」又未始非由國民之好尙與興趣，有以湊成之也。

第四節　慾望之進展

慾望之進展，每循序以漸進。洪荒時代，人類慾望，極形簡單；初民所企求者，不過療飢禦寒藉居室以棲身而已。吾人具有此身，不僅爲綿延種族，亦且爲自身謀發展也。人類肉體的慾望，起源亦卽在此。飢思食，渴思飲，藉衣服以取煖，築居室以棲身，此乃個人肉體慾望之最顯著者。

其後智能發達，文化日進，人慾以增。不但慾望之數目增加，且其類別，亦變化無窮；此概由於人類精神及其才力，時有進展，有以致之也。人類慾望發達時，雖於日常生活，亦力求舒適；甚至窮奢極欲，如對於事物之形聲影色，無不力求美觀；或更有企圖名利，思有所建樹而後快。是以奮勉努力，以求進取；甚且犧牲閒暇，不就逸樂，無非爲求滿足其慾望也。惟吾人既得天獨厚，稟賦亦較一切動物爲高；而較高之需求，亦因之以起。其中屬於精神方面之慾望，如交友以免孤陋寡聞；求獲知識，以增進個人理解力；信仰宗教，藉以安心立命；凡此種種，皆爲超脫物質限域以外者也。但人類愈文明，其慾望亦愈增進。粗食敝衣與普通居室，昔之用作養身棲身者，今則對之常抱不滿之感；其所

求者，概為佳肴華服廣廈矣。蓋審美觀念，逐漸增高；除肉體的需求外，更有精神上種種希冀，以求達到享樂之目的。惟精神的慾望，往往藉物質對象以為媒介，始能滿足之。如書籍原為一種印刷品，然有此工具，方可使古今知識，灌入人類之心田；使人愈成為理性的動物。至其他慾望，有屬於合羣性者，例如人類之集會結社是也。藉共同行動，用集合方式，始能滿足此項慾望。如建築道路橋梁，設立學校，男女普濟所，以及公園郵政局等等建築，皆為社會性的動作之結果，以適應社會之需求者也。惟人類所以異於其他動物者，亦以有較高慾望與其所賦滿足慾望之能力耳。鳥巢獸穴，古今概同，鮮有變化，至人類之慾望，時有增加，多所改變；故能由野蠻而文明，由陋劣而精美。蓋以人類具有高等智力，所以能脫離極簡單之慾望，使高等慾望，愈形發達而無止境也。

第五節　改進慾望之途徑

人類一切動機，均來自慾望，前已言之。惟個人慾望性質之優劣，與其所處環境，更有密切之關係。玆述其影響之最大者如下：

第一、父母之教訓　仲尼曰：「唯上智與下愚不移」。然人羣之中，上智與下愚，僅占極少部份。此外率為中材。中材之人，可善可惡，本無定向者也。養之於善，則為善人；養之於惡，則放僻邪侈，無不為已。故君子慎其所養，然尤須慎其所始。居移氣，養移體，孩提之童，處庭闈之間，長父母之手。耳之所聞，目之所覩，己之所行，皆摹擬於父母，由是漸漬日久，習慣既成，心意既定，長而能改者鮮矣。亂階之由履霜之漸也：故京城大叔以母寵，而不能安於其國；州吁以

嬰人之子，有寵而好兵，其後卒爲亂政。故父母之教導訓練，於子女之慾望，影響甚大。教之有方，則自幼所有慾望，類多純正；及長，亦不致流入惡途。此家庭教育之所以爲古今中外所重視也。

第二、師長之薰陶　孩童時期易受感化，除與父母常相居處外，每隨侍師長，承受教益。童子無知，師言是聽。一言深入，終身不移。故得善人爲之師，則終日汲汲於爲善，惟恐弗及；若爲惡人之徒，則遑遑於爲惡，亦惟恐弗及。蓋教師之一言一動，莫不影響兒童之身心。善言無大，惡言無小；小惡之流，終成巨患。太公兵法曰：「涓涓不塞，將爲江河；熒熒不救，炎炎奈何」。爲子擇師，可不愼歟?

第三、書籍之移人　人之既長，品德未成，修養未固，所行所爲，仍易傾移。孟子曰：「我四十不動心」，孔子曰：「五十以學易，可以無大過矣」。戰戰兢兢，履薄臨深，甚矣修養之爲難也。古人之自修也，目不視惡色，耳不聞淫聲，惡色淫聲，有時而不得見，有時而不得聞。可以長見長隨者，則惟書籍是求。讀是書，習其義，移人情，動人性。善則以成德，惡則以助非；陷溺於其中者，往往沉迷而不能自拔者多矣。若近世傷風之電影，以及敗俗之書報，使觀者有時頓生不良印象。政府必予取締者，恐民德每況愈下，國家前途，實多隱憂也。

第四、友朋之影響　人爲好羣動物，離羣索居，則不怡之情，油然以生。黨朋相聚，嬉戲宴樂，則盡日忘疲。惟社會人羣，良莠不齊。與善人游，如入芝蘭之室；與惡人處，則又似入鮑魚之肆。此揚子之所以泣歧途，而墨子之所以悲染絲也。以青年意志之薄弱，動機之出於引誘者居多，稍一不愼，後患堪虞。況社會環境，惡劣者衆，擇善而交，從善如流，尤爲青年所不可忽視者。

甚矣慾望之隨環境爲轉移也；處特殊環境之內，卽生有特殊之慾望，以適合其所處之環境。倘所處環境之內，祇有牲畜供人乘騎，則不生乘車之想，而每出必思以驟馬代步，是環境能改變人之慾望也。但歷時稍久，因地方情形變更，須利用車輛，以供需求，斯時該地人民乘車之慾望亦可因之實現。又如有音樂家某甲移適異鄉。該音樂家除擅長絲竹外，尙可恃其製鞋手藝，以資餬口。顧某甲僑居之鄉，人民對於音樂，鮮有欣賞能力；則伊爲生計起見，勢不得不從事製鞋，以謀自給。不過某甲在操鞋匠生涯時，對於絲竹之舊技，仍不釋手；且更抱百折不回之心，視音樂不啻爲個人之生命。越數載，該鎭居民，日益增多，且對於音樂之表演，興味漸增；斯時伊遂以音樂爲謀生之術矣。該地社會興趣，因某甲之故，亦爲之一變。以抑鬱寡歡之鞋匠，竟成爲躊躇滿志之音樂家；是其地消費者，精神上獲得之愉樂，全由某甲之所給予矣。易言之，某甲不啻爲愉快音樂之生產者，推己及人，故能使人亦樂其所樂也。

結論　本章先論慾望爲經濟行爲之動機，次及其種類，復次分析其特點；學者不僅知其概義所在，且更可明瞭慾望本體之眞相。再進而研究其如何可以進展；慾望固能改造環境，然慾望亦每隨環境以轉移；二者迭生因果，其有賴人力改造者尤多也。末論個人慾望性質之優劣，非設法改進不可；並略示其改進之途徑，以教育爲歸宿，是教育者，確爲移風易俗之最良工具，尤不可忽視也。

惟根據前述事例，可知凡物生產之條件，固有時賴人民對之有無嗜好與願付代價爲定；然先從事生產，以促進消費者之嗜好，尤不可忽略也。如消費者所好爲音樂，則此輩卽音樂之消費者。其有耽於電影者，亦卽電影之消費者。生產者復可耗其光陰與精力，促成新的生產，以增進消費者之嗜好；對於此輩確有貢獻，然後消費者始願出

其代價，藉他人之服務，以謀個人愉樂之增加也。然生產者究以適合消費者之需要為宜；如某地人民、生活寬裕，溫飽無虞，則該地工廠必多製造安適品與奢侈品，以供居民之消費。倘某地人民富有藝術嗜好，僉以求精神上享受為樂事者；則一般音樂家，及各種藝匠，亦咸趨該地，覓其個人之生活，獻其個人之技藝，藉以滿足消費者之慾望。故甲地社會發生之興趣，即為該地生產品之主因；而該地居民生活狀況如何，及其生活種類如何，亦以此為決定焉。

參考書

Bullock, C. J. "Introduction to the Study of Economics" 4th. ed. Chap. IV. PP. 79-84.

Ely R. T. "Outlines of Economics" 4th. ed. Book II. Part I. Chap. VII. PP. 93-95.

Seager H. R. "Principles of Economics" Chap. V. PP. 70-80.

第三章 彈性之研究

第一節 釋彈性

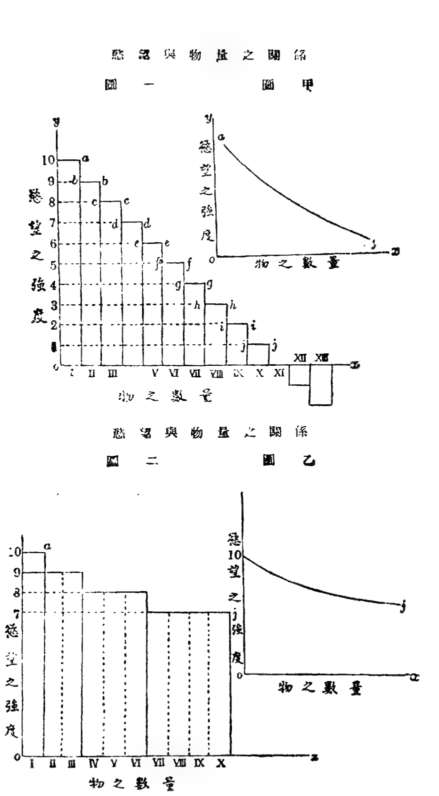
吾人對於物之慾望，原無一成不變之理。同一物也，苟遇其數量增加，則吾人對此物所生慾望之強度，乃隨之遞減。如圖一以OX橫線上之十三等分表示物之數量；於此十三等分線上各畫一長方形表示吾人對於各物所生慾望之強度。可知吾人對於第一物（I）所生慾望之高度爲十；第二物（II）爲九；第三物（III）爲八；依此遞減，迨增至第十物（X）時，則吾人對其所生慾望之高度僅爲一而已；倘再增一單位，則吾人對之不覺其缺乏，而慾望亦無以生；倘再有所增加，則吾人且生厭惡之心矣。但吾人對物所生之慾望，其強度之遞減，未必盡如圖一所示等差之準確；實有緩急之分。如其遞減也漸，則物之量須大增，而吾人對於物所生慾望之強度，始見低減。如圖二所表示，物量增至第三分（III）時，吾人對此第三分所生慾望之強度，僅由十跌至九；倘物量增至第六分時，而吾人對此第六分所生慾望之強度，僅較前再降低一格；此無他，吾人對於物之慾望富有彈性故也。易言之，吾人對於此物之需要，多固可，少亦無妨之謂也。然有時物量稍增，則吾人對於續加之物，所生慾望之強度乃大減；或物量稍減，吾人立覺對於餘存之物所生慾望之強度，又轉而大增；如圖三所表示者然。此無他，吾人對於某物之慾望缺乏彈性故也。

易言之，吾人對此物之需要，變更甚小，稍增固無多益，稍減則又不可之謂也。

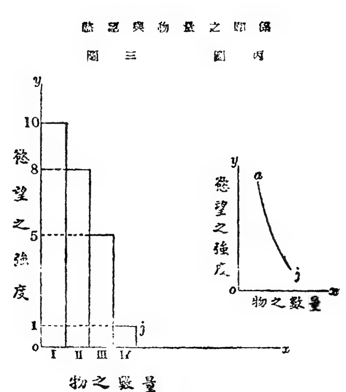
試藉物價漲落，以表示慾望之伸縮，則其理愈爲明顯。設某物之價，雖已暴跌，而購者亦未見其激增；反之，物價奇漲，亦未見購者之銳減。如圖三以OY之高度表示物價，以OX線之各等分表示物之數量，則物價雖由十降至八，而多購之物，不過由一(I)增至二(II)。物價再由八降至五，而吾人多購之量，亦不過增至三(III)而已。此吾人對於某物所生之慾望缺乏彈性之一明證也。又如圖二所表示，物價由八漲至九，而吾人所購之物，則由六(VI)降至三(III)；迨物價由八降至七，則吾人所願購之物，遂亦激增至十(X)。此吾人對於某物之慾望，富有彈性所致也。

附圖解如下：

按圖一分爲十三等分，不過爲一種任意之假定而已。使吾人將其分爲甚多之等分，則分之愈多，ab'與bb"間之距離亦愈近。設再分至無量數等分，則吾人所得之圖形，在理想上仍不失爲蝌蚪形，則將無異於一連續之曲線矣。其曲線上每點之垂直高度，落於OX線上者，則已由無限數長方形變爲無量數之垂直線；而圖一、二、三、遂變爲圖甲乙丙矣。



慾望與物量之關係
圖一
圖甲
慾望之強度
物之數量
慾望與物量之關係
圖二
圖乙
慾望之強度
物之數量



第二節　彈性因物價而異

同一物也，倘遇其價奇漲，貧富均覺昂貴之時，則購買數量，必甚減少。亦有某物之價雖異常低微，而消費之數量亦未必大增，因其爲用實有止境也。然此乃非常例。夫物既經衆人採用，使其價稍有跌落，吾人對其需要，即可陡

增；反之，其價略為高漲，吾人對其需要，又每為之頓減，此則甚為普遍者也。抑有進者，同一魚類也吾人對之所生慾望每隨其價而異其彈性焉；於其價高時則甚大：如黃河鯉，松江鱸是。中等價者，則其彈性較小：如普通所食之鯽魚是。而於物價愈低者，其彈性必更見其小：如雜色小魚是。吾人對之若毫無需求，即無彈性可言者，是因其已低於慾望之所致也。此層思想，可以此圖表之。

又如鹽之為物，為食品中所必需者。在英國售價甚廉，宜其無甚彈性也；然在印度則因其售價異常昂貴，遂亦富有彈性矣。

城市房價，每見漲多跌少。房價跌落，吾人雖可多賃數間，棲息其中，但亦無須廣廈千間，任其空閒冷落也。如其價過漲，吾人雖可少租，惟亦不能少於容膝之地。是知房價每介過漲與過落之間，始見其富有彈性。逾此限度，則罕見其彈性之存在。此層思想可以此圖表之。

第三節　彈性因物而異

吾人對於某物所生慾望之彈性，不僅因物價而異，亦有因物之自身而異者。如必需品之彈性小，而非必需品之彈性則大，即其顯例也。

第一、必需品之彈性小　物無論其價之高低，其彈性有甚小者，如鹽是也。鹽價雖大跌，而其消費未必見增；反之，鹽價大漲，倘未漲至若印度鹽價之甚者，其消費數量，亦未必因之稍減。如本章第一節所列圖三，即可闡明其理

由。

又如米麥之價，時有漲落；但吾人對於米麥之需要，並未見有甚增減也。緣此等穀類，爲最普通最簡單之食物。產額雖少，設法購運，仍不失爲易獲之食品。反之，値豐登之年，吾人對於米麥之消費，亦不能超出尋常需求範圍以外；日食三餐者，不能以禾捆纍纍，致有過量之食也。

更如水之爲物，當其價低落時，吾人所需之量，或見增多；因可隨便多取故也。若其價稍漲，吾人亦可節用。然多用與少用之數量，究屬有限；蓋因水之彈性甚小，有以致之耳！且水之爲物，功用至溥。吾人日常食物中，非水無以養生；次則用以烹調；復次可供洗滌及他項用途。是水之爲用，詎有限量？使吾人不遇旱魃肆虐，雖赤貧之人，於飲水方面，亦不致感受痛苦也。惟旅客行於沙漠，所攜之水，祇能供飲料之需者，不能用於他途，以其不似普通城市所有飲料之易於獲得，故其彈性之發生，亦爲較小。因需求情形各不相同，乃致有此現象云。

第二、非必需品之彈性大　凡物屬於非必需品，吾人對其需要之彈性甚大。如菜場所售鮮魚，第一日售價雖昂，少數食者，固猶爭購之。然次日即易變爲腐魚，魚腐則價落，而購者寥寥矣。至第三日或成爲無用之物，則購者對此腐爛之魚，有何需求？故購之者必絕無其人也。緣此類食物，既非人生之必需品，是以其價稍漲，購者無幾；倘遇其價稍跌，吾人因所費有限，亦不妨購之。魚固如此，花草又何獨不然？吾人遇其價低賤，亦可購取，以供賞玩；否則亦無購置必要，因其本身非如布帛菽粟，爲吾人日用之必需品也。

然亦有同一物也，如電扇火爐之類，在富有者，視爲必需品。但中產者觀之，則該項物類，非爲必需品。如有缺乏，

仍無影響於其日常生活，倘遇其價甚低時，亦可購買，以資享用。是則慾望之彈性，不僅因物而異，亦且因人而異矣。

第四節　彈性因人而異

第一、貧富異趣　物價奇漲，在貧民視之，雖無力購買，但在富有之家，則絲毫不覺其高；例如香檳美酒，貧民欲飲而未能，富豪雖縱飲可也。當彼之舉杯自酌，或對客催飲時，祇知取快一時，彼固未嘗思及香檳價值之爲何。試問貧民能如是乎？是知慾望之彈性，每因人而異。富中有富，貧民中尚有赤貧在焉。

物有因其價稍跌，致貧民所消費數量，乃大爲加增；中產者所消費之數量，僅略有所增；而富者對之並未見其增加：例如肉類水菓等是。考其眞因，則以此等物類，對於富人，不見其賦有彈性；而於中等以下之人民，則覺其彈性甚大者，實以中等以下人民，既佔任何社會中最多數，按其消費之數量，方足表現其富有彈性與否也。

如魚之爲物，其價稍跌，則購者激增；因購買此物者，以中產階級者居多數也。此輩對此需要，既富有彈性；故魚之銷數，遂因價跌而愈形增多。至其對於富人與貧民所以缺乏彈性者，因富人之慾望，先已滿足，或其所欲食者，非僅如中產階級所食之尋常魚類；至貧民以生計維艱，療飢猶虞無術，遑云食魚。故在貧民觀之，仍覺魚價之高，遠出其購買力以外，甚至有不能作此想者。此層思想可以下圖表之。

物價昂貴，祇有富人可以享受；如葡萄美酒，以及善藏待沽之鮮果，精製之藥品等是。富人對之苟有所需，雖出高價，亦毫無動於中也。更有名貴物品，因富人有時欲顯其社會地位之高，不惜出重金購買，以資享受者，是又不僅

為滿足其慾望已也。

第二、好尙各別　品質優良之貨物，吾人是否需要，胥視吾人對其情感爲如何。香料售價雖昂，飲者或以之放置酒中，以其芳香馥郁，舉杯時，益覺其能助興也；然亦有祇求酒質優良以遂其慾者，對於香味之有無，則又未嘗過問。又凡有音樂癖者，每喜聆陽春白雪，以饜其慾，對於濫竽充數之音樂家，不屑一顧者，亦因情感關係，興趣問題，故始終抱寧缺毋濫之旨，則其對第一流音樂家需要之殷，彈性之大，不言可喻矣。

慾望隨人之習慣以變。同一物也，致用之途，苟經改變，吾人對其需求，亦因之而變。有時所以利用替代品（Substitute）者，則因其價較廉，暫可使用，故米貴則以麥代之，即此理也。但以甲物替代乙物，其中必經過較長時間，俾吾人之嗜好，得以變更，然後該物始可爲人利用，不致發生任何困難。惟吾人嗜好變更，縱然神速，然生產者亦未必能在短期內產生相當數量，以供吾人需求也。

第五節　彈性因時而異

吾人對於某物，亟思購之，以滿足慾望，則該物之彈性必大，但物價倏起倏落，難有確切規定者，概受時間性之影響居多。巴黎婦女服裝，早晨視爲時髦品者，當晚幾成過去物矣。有時吾人購買貨物，雖可稍緩時日，使慾望得以滿足；然在短期內，可以容忍，若期限稍長，則吾人亦難靜候久待矣。當棉之歉收時，人民或可從緩購買，或暫購少許以應急需。但時久則衣敝，無衣無褐，曷以卒歲？非購棉花棉布不可。又如某年棉價昂貴，而銷數反增，實因吾人對於

棉花棉布之需要，不能稍緩；非速購之，即不能滿足吾人迫切之需要故也。是則物價之貴，在時間上固可影響銷售之數量，但為時稍久，又不得不以人類所需要者為其標準云。

第六節　彈性因幣價而異

常人以為錢幣價值 (Value of money)，歷久不變，此乃大誤。殊不知錢幣之購買力，時常變動。譬如客歲用一元可購二物，現時則能購三物。物雖云賤，同時亦可謂錢貴。假使在一個社會中，物雖未見加增，而錢已多一倍，（如政府之發行紙幣）則物價必貴一倍，錢價則轉而折半矣。

社會繁榮，飄然無定；金錢之購買力，亦隨之而變。如某地繁榮稍形減色，物價因以跌落。惟有固定收入者，乃轉獲其利。蓋彼能以同數量之金錢，購買較多之貨物故也。反之，商人乃受其害，則因物之售價既賤，而其利轉薄矣。易言之，錢賤則吾人對於物之需求大，錢貴則吾人對於物之需求小；是吾人對於物之需求，究屬如何？終必以錢價為其轉移始可。

雖然，就日用必需品觀之，固又不見錢價之跌。因人不以米麥價賤，致多購買者，是又為消費數量有所限制故也。然就貨物全體之價以觀，自見錢價之跌與物價之漲耳。

第七節　彈性表示法

彈性之表示法甚多，因彈性之屬於富有，抑或缺乏，係相對的而非絕對的。其所異者，不過為一種程度上之差別而已。

第一、相關邊之長短　彈性之有無，可於貨物之增加或減少量，與其相關之物價增減量之差別求之。易言之，貨物之增減量不及其物價增減量之速者，則為缺乏彈性。反之，貨物之增減速度甚於物價增減量者，則為富有彈性，例如下圖：

（1）D D' 代表缺乏彈性線；

（2）D'' D''' 代表富有彈性線；

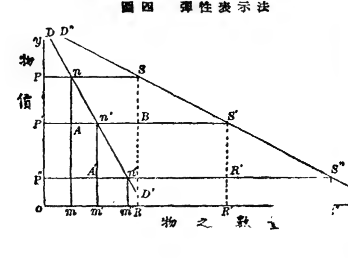
（3）OP, OP' 與 OP'' 代表物價之增減；

（4）Om, Om' 及 Om'' 代表某種物價之銷售量，同時 OR, OR', OR'' 亦代表此意。

茲先論 D D' 線：

物價在 O P 時，銷售量為 Om；物價 OP' 及 OP'' 時，銷售量則為 Om' 及 Om''；物價由 OP' 增加至 OP 而所增加之價則為 P P' 等於 A N。銷售量則減少 m m' 等於 A N'。反之，物價減少 P' P'' 等於 N' A'。銷售量增加則為 m' m''，等於 A' N''。

圖四　彈性表示法



但AN大於AN'，A'N'大於A'N''，故物價之增加或減少之數量恆大於相關而生之銷售量減少或增加之數量，此之謂缺乏彈性。

次論D'D''線：

物價爲OP時，銷售量爲OR，物價爲OP'及OP''時，銷售量變爲OR'及OR''。物價由OP'增加至OP時，其所增加之物價，則爲PP'，等於SB，銷售量則減少RR'，等於BS'，如物價減少P'P''，等於S'B'；則銷售量增加R'R''，等於B'S''，但BS'大於BS，同時B'S''大於B'S'。故物價之增加或減少之數量，恆小於相關而生之銷售量減少或增加之數量，此之謂富有彈性。

第二、角度之鈍銳　或謂物量增至無窮大時，則表示各個物價之高度連續而成之曲線，亦幾等於一有規律之斜線矣；如圖中DD'與D'D''所示者然。因此可視DD'或D'D''線與其代表在某種價格之下，所能銷售數量之直線所成之角度之鈍銳而定其彈性之大小焉。例如上圖所示解釋如左：

DD'代表缺乏彈性線。D'D''代表富有彈性線。P'N'及P'S'爲價格在OP'時所代表銷售量之直線。P''N''及P''S''爲價格在OP''時，所代表銷售量之直線。如圖所示NN'P'角及N'N''P''角皆大於四十五度，故DD'線即爲缺乏彈性者。反之，SS'P'角及S'S''P''角皆小於四十五度，故D'D''線即爲富有彈性者。

第三、斜度之大小　表示彈性之曲線，若其斜度甚大，則爲缺乏彈性者，若其斜度不大，則爲富有彈性者，故

DD' 線爲缺乏彈性者，而 $D''D'''$ 線則爲富有彈性者。總之，彈性之有無，乃相對的，而非絕對的。其間所有差別，不過爲程度上之差別而已。所謂缺乏彈性者，當價格變動時，而慾望之強度非絕無所變動，乃變動至爲微小，故不若謂爲缺乏彈性之爲愈也。所謂富有彈性者，乃指慾望強度之變動甚於價格之漲落，易言之，慾望之強度，隨價格之變動而變動，其變動愈大則其彈性愈大，故不若謂爲富有彈性之爲愈也。

結論　按本章所述，慾望之彈性大者，係指稍過引誘（跌價），慾望即因以大進之謂也。其彈性小者，蓋謂雖遇劇烈性之引誘（物價大跌），而慾望並不因此發生顯著之進展也。慾望之彈性，固因物價而異；然物價之高低，又每視物而異其彈性：如必需品不論其價若何，彈性則甚小；反之，奢侈品之彈性乃見轉大。彈性亦有因人而異者，如富者不因價昂而卻步。其因時而異者，如貧民有時雖遇高價，仍必購買者，以其急需故也。而幣價之漲落，又足影響彈性之變更。是則慾望之彈性，因種種關係，而異其強度。但於達到一定限度時，價高者無可再漲，價低者亦難再跌。考其原因，實以物之稀類及其性質，各不相侔，有易於滿足吾人慾望者；亦有始終不令人生滿足之感者。如婦女之佩帶鑽石，用於炫耀人前，當其低價始現時，有時或全失其彈性。因其價既賤，反使富人不屑於購置。故遇此情形，則鑽石之價，即不宜再落。反之，如其價超過一定限度，甚至使富者聞之不免咋舌，則購者必寥若晨星。雖賣者視爲奇貨，亦不過深藏寶匣而已。彼雖欲待價而沽，其如無人問津何？

參考書

Clark, J. B: A Universal Law of Economic Variation, Harvard Journal of Economics Vol. VIII.

Marshall, A: Principles of Economics, Book III. Chap. IX.

第四章　效用之研究

第一節　物之效用

物之效用，雖已略述於前，惟因其在消費論上占有重要地位；爰特編專章，以作較深切之研究。俾讀者益知其概念及其特性之所在。蓋因研究效用，乃爲治經濟學之實筏也。

主觀效用學者之主張，以爲物之效用絕非物自身所固有者；乃視人對於其所需之物發生關係爲如何。其於人生關係彌切者，則其效用愈大。是效用者乃根據人對於物所有之估量耳。至客觀效用學者，則謂物之效用，乃表示物對於人生苦樂之情感，然亦非僅謂物之本質也。是以吾人既不能漫謂某物有效用，亦不能謂某物無效用。如蘊藏地下之礦產，未經發現之鑽石，未及刈取之稻麥，未經吾人採摘之鮮果，不顯其有若何效用也。至富有營養料之食物，於未下嚥之先，亦難顯其效用。即使吾人需要某物之慾望極形迫切，仍不能遽謂該項物品之各單位，保有相等之效用。例如水，爲一般人認爲最有用之物。設某甲有一定數量之水，僅足以之解渴，則其效用至大。若水之分量增加，則可具有供給烹調及洗滌等相當之效用；倘對於所有用途，已有適當供給，則此後續加之水即無關輕重。可知同一水也，在某項特定限度以內，爲必需之物，得之則存，有不可須臾離者。逾此數量，繼續增加，則水之效用，反

形遞減。倘再繼增至一定限度則水之效用，幾等於零。若猶繼增不已則將發生負的效用(Disutility or Negative Utility)。所謂負的效用者，乃表示同一物品，遇有過量供給，非特無益，且反有害也。

上述原理，應用於其他物品，莫不皆然。設某乙日食麵包一磅，僅足維持生存，則此一磅麵包之效用無限。若每日多得一磅，則可享受一種較舒適之生活。然此續增之麵包，雖不及第一磅麵包效用之大，但亦具有相當之效用。若再增一磅，則此第三磅麵包之效用頓減，甚或幾等於零。是則物之效用，不因物量之多而增加，反因物量之遞減而益顯其效用云。

第二節　效用之變更

物品效用之大小，全視其對人類幸福多寡而定。蓋效用一詞，多用以表示人類之快感。所謂快感者，係指快樂之增加，與苦痛之減除耳。然某物給予吾人之總效用(Total Utility)或其部分效用(Partial Utility)，各有不同。如食所以養生也，則食物之總效用，當然甚大。但就日常所食食物中，減去其十分之一，則吾人所受之損失甚微，以其無損於其總效用故也。

設某甲將其一日應食之食物，平分為十等分。減去其第一部分時，則彼所受之損失，初或不甚介意。若將其第二部分減去，則漸感缺乏。若再減去第三部分時，彼將頓覺其損害矣。倘將原有之十等分繼續減少，則彼之痛苦愈形增加。迨減至最後一部分時，恐彼將垂斃矣。際此時也，設將前此原有十等分按序增加，則每次食物之增加，較其

前次所增加者，其效用必逐漸減少。易言之，如效用遞減之謂也。茲以圖解（見圖五與圖丁）說明效用變更之程序如下：

設分ox線為十等分，以表明食物之數量。在此等分線上各畫一長方形，而此等長方形之面積，表示每份食物增加時之效用。則最後增加之一份，其效用最少。代表之者，則為ox線上第十分之小長方形。倘吾人循o的方向數去，每次增加，所有長方形亦較前為大。迨至ox線上第三份所畫之長方形，即為最大之長方形。再向o方繼

圖五　效用與物量之關係

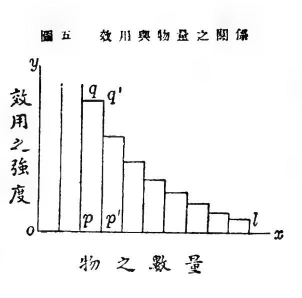
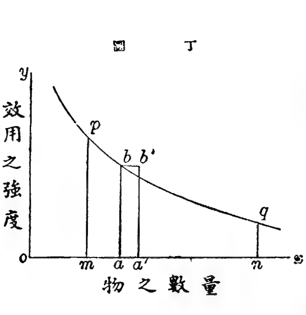


圖　丁



續增加至第一第二兩份時，其所表示之效用乃無限大矣。蓋此兩部份之食物，實爲延長生命之所必需者也。

由前述長方形之集合體，乃可獲得全部或某部分食物所有效用之概念。食物前半部之效用，以立於 oa 線上各長方形之總和表示之。後半部之效用，則用 a 及 b 間各較小長方形爲其總和。至食物之總效用，即爲各長方形之全部總和，又因其中有兩部分爲無限制者，故其總和亦爲無限制云。

各部份間之比較效用，(Comparative Utility) 即爲其各個面積之比較。設以 ox 橫線上各等分表示物之數量，而快感之強度，可藉垂直線以表示之。如於圖中增加第三部份後，則其所生之快感（效用）爲 pq 或 $p'q'$ 乘 pp' 而得之面積。

如前章所述，將各等分分爲無窮等分，則最後所得之圖形，將無異於一連續之曲線 (Continuous Curve) 矣。（如圖丁所示）此種無限小之觀念，就個人言之或非正確；倘就整個民族之總消費量觀之，則無疑義矣。

第三節　總效用與效用之強度

物之總效用及其效用之強度，各有不同；前者可以面積表示，後者則以線表示之。二者均可以數學學理闡明之。

設以 x（在數學上 x 乃爲獨立變數）代表物之數量，以 u 表示因消費 x 數量之物所產生之總效用。則 u 爲 x 之函數(Function)。而 u 的微分係數亦爲 x 之函數。意即謂當 x 變動時，則 u 隨之爲有規則的及繼續的變

動。易言之，u之變動，乃因x之變動而變動；故謂u爲x之函數也。然因此等變動，即可知效用之強度爲何如。

設用Δ記號，置於表示數量x之前，即爲x之微小之數量。故 $x+\Delta x$ 即一種較x微大之數量也。設吾人以x表示某物之數量，則 $x+\Delta x$ 數量之效用，將大於x數量之效用。設$x+\Delta x$ 之全部效用，以 $u+\Delta u$ 表示之。則所增加之效用 Δu 顯係屬於所增加之物品 Δx。又假定效用之強度，在 Δx 上平均分佈，則以 Δx 除 Δu 即可得其適相符合之效用矣。

此等概念，就本章所列圖丁觀之，則其理益顯。設以 oa 代表x，而 ab 直線表示在a點上效用之強度。復於x上增加微小數量之 aa' 一段，此段以 Δx 表示之。則此段之效用即可以 $abb'a'$ 小長方形表示之，或用 Δu 代之亦可。蓋因此長方形乃爲兩邊乘方之積，則 ab 直線之長度，即爲在a點上效用之強度，可以分數 $\frac{\Delta u}{\Delta x}$ 表示之。

如前所述，效用之變易，乃根據平均分布之假定。此種假定，雖不甚正確，然吾人既設定 Δx 之數量，已減至無限小，則 Δu 亦隨之遞減至無限之小。當數量愈形減少時，則吾人由 ab 線所得之表示，愈近眞確；即a點之效用強度，愈益近似。因此 $\frac{\Delta u}{\Delta x}$ 分數之極限，即爲物品之x數量所產生效用之強度。是效用強度云者，即爲x函數u之微分係數 (Differential Coefficient)，而此微分係數，則又爲x之別一函數也。

研究效用之強度，須從討論物之最後增加的一部分始。然後始可進而討論效用末度 (Final degree of Utility)，簡稱最後效用(Final Utility)或謂之爲邊際效用 (Marginal Utility)，其意即指最後增加之物所

生之效用也。所謂最後一詞，並無次序之意，例如同時購進十物，所謂第十物之最後效用者，乃指十物所具有之效用與九物所具有者之差別也。是十物中之任何一物，均可視為第十物也。惟在一般情形之下，最後效用往往不似吾人所想像者之重要；然於特殊情形之下，如天災人禍流行時，吾人始覺最後效用之強度，非可等閒視之也。吾人論列效用時，每僅及曲線（pbq）之一部分，而於p與q兩點範圍以外之部分，則不甚注意。因此吾人每忽視總效用（卽全部曲綫之面積）究為幾何？而獨詳察某點上效用之強度，倘吾人能估計人生全部享受為幾何，固不失為一極有趣味之事。惟究不若計算吾人享受方面所增減之部分，為更重要也。亦猶富豪對其財富總額，難以計算，然於收支之增減，反瞭若指掌云。

第四節　最後效用之變更

最後效用，為治經濟學者亟宜注意者也。一般經濟學家每誤認最後效用為總效用。致吾人有益之事物，反不為吾人所重視。人生不能離水而生存，此為人所共知者。然每不覺其價值者，蓋因水之數量太多，供求雙方，均不感缺乏。故其最後效用幾等於零，但吾人雖終日享受其無限效用，而究不能有逾量之消費，非至水之供給，稍形缺乏，吾人總不覺其效用之加大也。

最後效用職能之變更，乃為全部經濟學之中心問題。吾人可得一種結論如下：卽效用依物之數量而變更，數量愈增，則其效用卽逐漸減少。是以吾人對於各物所生慾望，極不一致。再按求其滿足而言，亦有先後緩急之別，苟

一經滿足，則餘剩之物似無所用。然此不得遂謂一切物品之效用，其強度減少卽等於零。人類必需品如食物水空氣之於人生，固類乎是。然社會愈進步，智識愈增加，人類慾望，亦愈難滿足。除生活必需品外，尙力謀種種奢侈品(Luxury)之獲得。故效用強度之增減，亦遂因人而異矣。

第五節　負的效用與無效用

吾人既假定快感爲效用之表現，或效用乃表示快感之增加與苦痛之減除。反此，所謂負的效用，卽含有苦痛之意義。或痛苦之增加甚於快感之增加，此意可假負的貨物(Discommodity)一詞，以表明之。所謂負的貨物，卽指吾人亟欲拋棄之事物也。負的貨物，原爲抽象名詞，表示一種不便利或無益之事。惟貨物一辭，用之已久，無形中多視作具體名詞。故吾人對於負的貨物，亦未嘗不可視作具體名詞也。無論如何，負的貨物，總爲表示一種事物，其中含有促成無益有害之質量者。依此觀念，所謂負的效用，卽負的貨物所生產之效用。易言之，卽苦痛是也。吾人於此，尤須注意負的效用與無效用(Inutility)之不同。就順序而言，凡效用之變遷，必先經無效用之過程，始達負的效用之限界。此等概念所發生之關係，可以數學上正（＋）零（○）負（－）三種符號表明之。

參考書

Jevons, W S: "Theory of Political Economy", 3rd. ed. London, 1888.

Seager H. R: "Principles of Economics", Chap. VI

Seligman. "Principles of Economics", Chaps. XII and XIII

Fisher, I: "Elementary Principles of Economics", Chapter XVI

第五章　物品用途之選擇

第一節　數量上之分配

效用原理，又可藉物品用途之分配，詳細說明。同一物也，每因用途不同，其效用之大小，遂亦各異。例如米麥，可以釀酒；亦可造飯；或用以飼牲畜；究以何者爲宜？則視其對於吾人之效用若何而定耳！上古時代，人民生活於自給自足經濟制度之下。消費者既無市場可以自由交換物品，是以無自由選擇之可能；祇能就其所獲得一定數量之物品，分配於各項用途。例如某甲植棉五畝，收穫後俟紡織成布後，遂計及宜如何分配此有限之棉布，以應緩急之需。有時製襪所需棉布較製衣所需者爲多，則前者之最後效用，較後者之最後效用爲重大。斯時消費者爲滿足其較迫切之慾望起見，不得不移製衣之棉布以製襪矣。因襪之效用較爲重大故也。

迨交易時代興起，人民日中爲市；以物換物，而各得其所求，則咸稱便利。如農人有盈倉米穀，可以之易牧人儲收之羊毛。設使牧人用羊毛製成毛織品，供家人各項用途，則衣履等物，均以該料製成之，而此類用途之最後效用必低。同時，該牧人所需米穀，既覺缺乏，則米穀對於牧人之最後效用，亦因之增高。牧人以較多之布易農人較多之粟；則牧人亦甚願犧牲其效用之較低者，以謀獲得效用較高（指粟言）之物品。互相交換，不特以甲之所有，易乙

之所無，各濟其窮；且最後效用，亦不致發生過度懸殊之流弊。此交易所以能協調貨品，且能均勻其最後效用也。

總之，以有限之貨物，供無限之用途，究以若何分配爲宜？則全視其各項用途之最後效用爲斷。

試以數學公式證之，其理愈益顯明。今有某類之物，可供二種用途。以 X_1 與 Y_1 代表分配於此二種用途之數量。又假定其爲最適當最有利之分配。設稍變更其比例，卽失去其中一種用途之最後效用矣。再以 S 代表某類物品之總量，則得此公式（$X_1+Y_1=S$）設以 Δx 與 Δy 表示所增加之物量，又以 Δu_1 與 Δu_2 表示所增加物之效用。設 $\Delta u_1=\Delta u_2$，則依極限之意義，可得方程式：

$$\frac{\Delta u_1}{\Delta x}=\frac{\Delta u_2}{\Delta y}$$

。設 X 與 X_1，Y_1 與 Y 相等，則此方程式之結果始爲正確。易言之，卽使此二種用途各產生其最大效用也(Maximum of Production of Utility)。

然上述之方程式，亦未見其盡能適用。設以X等於貨物之百分之九十九，其最後效用之強度或超過此數，乃表示倘將所有貨物，完全用於一途，其結果必更爲有益。蓋因此類之物，有時僅能使用於一種用途故也。如値凶年，大麥僅足供食物之用，雖欲以最少數量，用於釀酒，亦不可能矣。

又或遇有特殊情形，物品分配，頓失常態，如軍馬原用於馳驅或運輸者。然値軍糧極感缺乏之時，或竟屠之以充飢，斯乃因軍馬於此時作食物之效用特大所致也。

第二節　金錢上之分配

以物易物之制度，組織簡單。行之未必盡能如人願。時至今日，貨物種類，日形複雜。而分工制度，愈見發達。非利用金錢，不能產生一種普遍購買力。因人民有此普遍購買力，始能自由交換。任憑物品之種類繁多，而金錢購買力亦能應付裕如。使主持家政者，亦可藉金錢以調劑各物間停滯之積弊。分配得當，始可用其餘剩，購買他物；並可獲得各物之最後效用。則人生所有慾望，不致有偏枯或畸形之滿足，使精神上轉受無限苦痛也。例如某甲手中有一定數量之金錢，於未赴某鎮以前，意欲乘車以往，則恐其有限之金錢，耗費於車資；而所餘或不足以謀歸途之一飽，遂決意步行。則所省車資，不僅供歸途之一飽，且可沽酒自酌；並購菜蔬以佐餐，一快口腹，樂何如之！則知某甲節省車資，乃為最適當之分配。易言之，即某甲權二物之輕重，欲以獲得各物間之最後效用也。

又如某甲於結婚時，每以組織理想家庭，縈迴腦際，始思購置華美器具，陳列室內，以資觀瞻；將來每值親朋讌會時，鋼琴則鏗鏘悅耳，古畫則樸茂照人，青萍孤懸，紅燭高燒，沙發橫陳，明鏡瑩潔，處處皆可引人入勝；以歐化家庭，兼以國粹點綴，堪稱富麗矣。然因限於資力，倘如是鋪張揚厲，則無餘資以購置其他日用必需品，是其對於所購之物，未必能獲得其最後效用也。其後為免除浪費起見，又復審慎選擇，使各物間之最後效用，能得其平。是則以最小之犧牲，獲得最大之效率，對於金錢非特無所虛糜，亦且能善用之矣。

故吾人於未用款之時，須作預算，以支配其用途。使各種用途具有最大之效用，以滿足吾人之慾望。既用之款，亦須記帳以作編製來年預算之借鏡。緣於歲聿云暮時，一按其帳目，則知何者宜用，何者宜省，務使效用之損失愈小愈妙。而效用之獲得則愈大愈佳。蓋金錢有限，難供無限之用途，是以對於用途之選擇，不可不慎也。

第三節　時間上之分配

人之於物也，或用以供目前之愉樂；或留作將來之享受。要以審愼分配，務使各物之用途，均獲得同等之最後效用始可。使吾人視將來利益與現在利益，無分軒輊；則畢生對於享受上之分配，必甚均勻。惟此項估量，每因人之眼光及其所處環境，見解各異，見仁見智，原未可一概而論也。世有視將來利益之價值，如現時者然；亦有缺乏忍耐性與自治力，忽視未來之重大性者；更有難忍一時之慾，放浪形骸，以享盡目前所有，爲唯一樂事者；尤有吃盡辛苦，純以將來之利益爲念，對於現在一切之安逸，寧願犧牲，毫不貪戀顧惜者；然亦有對於現在或未來各事，完全漠視，毫無可動於中者；亦有如穉子終日嬉戲，抱今朝有酒今朝醉，雖糧無隔宿，亦無所憂者；緣人性各異，而見解遂殊；惟深謀遠慮之人，視現在與將來之利益並重，且力求其分配之得當，必使能獲得同等最後效用而後已。

第四節　偏重現在

常人所以重視現在利益者，一則因現在所獲之享受，較爲確定；故不願遲延。一則因現在利益（或愉快）之所失，未必定能取償於將來，故亦不欲有所遲延云。

第一、不願遲延　同一人也，在不同時間內所享兩種利益，其性質如何，雖經濟學家亦難爲之互相比較。對於將來利益，使人尤難推測估量也。要知吾人對某事所發生快樂，雖暫願擱置，惟對於快樂本身，則鮮能捨棄。如擊球

之事，雖可暫緩而遊戲之樂，則不顧拋棄。即使有人肯犧牲現在所樂之事，彼未必不求獲他樂以代此樂也。如某甲寧捨其遊歷之樂，但彼或以讀書之樂代之，使其仍能樂其所樂。古人秉燭夜遊，良有以也。

第二、不能遲延　顧吾人對於將來利益，未可遲延者，非僅因吾人不願爲之，因在事實上亦有不可能者在焉。利益既有遲延在時間上之分配，往往則難得均勻。即以食物論，某甲忍饑繼續已有六日，使伊在第七日盡食其七日所有之食物則某甲之損失必大。緣伊於第七日所有過量之食，不但不引爲樂，而食飽傷胃，亦可謂極人生之苦事。

雖然吾人苟不注重將來，甚至犧牲未來利益，以圖目前一時之快者。不但使儲蓄觀念，爲之薄弱，且使購物觀念，愈形轉強，最後所感之痛苦，已伏於斯。緣一般人所享受之愉快，係爲暫時的，強烈性的，並無歷久性者。試以我國歷史所載，南唐李後主及隋煬帝而論，勞民傷財，縱欲享樂，古今來有幾人哉？但其爲樂亦不過如曇花之一現。故吾人爲炫耀而購新衫，何啻狂人之醉飲？其耗費實係相同；是則欲享人生眞樂者，不僅宜努力現在，仍應處處爲將來計也。

第五節　注意將來

未雨綢繆，蜂蟻猶具此常識，況於人乎？至將來的利益，雖屬捉摸不定，然此亦非一成不變者。將來的享受，如能暫定標準，使人人有所希冀，且使吾人將來能獲得他項快樂，以代目前所享之愉快；則吾人爲將來幸福計，不僅願

犧牲目前，以圖未來之樂；即目前有所痛苦，亦未始不能隱忍也。不過將來所享受之樂，似宜較大於今日所犧牲者始可。儲蓄銀行，藉提倡儉德爲名，利用複利辦法，吸收長期儲金，使儲蓄者犧牲現在所能享受者而不享受，則將來所享受者必大，即此理也。吾人雖暫爲犧牲，亦所甘心。如某乙在冬日所藏雞卵，已歷三月。惟彼所深冀者，非雞卵之味，更可適口。緣時屆隆冬，雞卵稀少，可以待價善沽耳。易言之，雞卵效用之在冬日，必較任何時季爲高故也。

歐戰以前，德國工商業能有突飛進展者，實賴德人酷好儲蓄。故儲蓄事業之在德國，亦較任何國家爲發達。環顧我國今日生產落後，物力凋敝，民生問題，尚待解決；儲蓄一道，難望發達；政府雖欲設法獎掖人民，以期養成全國競尚儲蓄之風氣；其如人民太貧窮何？然爲政者能儉以養廉，毋剝削人民，以重傷國本；且更能出其餘資，以供全國建設事業之用，國家前途，自可抱樂觀矣。

第六節　歷久性與占有慾

物之用途，有富於歷久性者。不僅可用以滿足現在之慾望；且可繼續享受該物給予吾人之愉樂。故對於各項物品之用途，苟能審慎選擇；則今日所購之物，雖歷數十年後，仍可用之以取樂。如購鋼琴然，鋼琴爲用至廣，獨奏可以自遣；或教兒童自幼學習音樂，以養成其優美愉快之性情；更可藉鋼琴奏技，以謀個人之溫飽；故無論用於消費或生產，現在或將來，均可滿足購者種種慾望，且能獲得高尚之愉樂。

吾人畢生所享之樂趣雖多，對於占有權上，則每表示無上之快樂。如某甲擁地若干畝，彼常以地主自豪；且盡

力於種植，雖收穫所得，未必能償其投資之所失，然某甲猶孜孜不已，其能樂此不倦者，亦因彼擁有此產，個人興樂即寓乎其中。同時亦有以地畝所產穀類之收穫為樂事者。是則人各有其興趣，未可一一強同也。

總之，人生誰無慾望。文明愈進，慾望愈高。吾人在滿足慾望上，若能選擇財貨，用之得當，則精神與物質雙方所享之快樂，必逐漸增加。故經濟學家認為吾人購買物品，須善為選擇。使其不悖經濟原理，然後人生始能度美滿理想之生活。然教育家亦不能對此忽視也，教育之方針，無論如何變更，要不外改善人類之生活。不僅教人民以謀生之術。且須教人民如何生活，善用金錢，選擇價廉物美之貨品，使其均能獲得最後效用，並藉以滿足正當之慾望，無顧此失彼之弊。如購置古玩，雖可供吾人摩挲賞鑒，以娛心性，惟終不若購鋼琴用途之廣大也。且吾人能知物品用途如何選擇，則精力，光陰，金錢，均能力求其經濟，則理想人生終必有實現之一日。

參考書

Alfred Marshall: "Principles of Economics," Eighth Edition. Book III. Chap. V.

第六章　消費者之剩餘

第一節　消費者剩餘之概義

本書第一編第三章內，曾述財富必藉價值以為估計，吾人始可明瞭其概數。故價值云者，乃指某物本身賦有一種力量，能用以交換他物之謂也。至價格云者，乃估量財富而藉金錢以為表示之謂也。吾人先認定某物之價值，然後願付相當價格，以資購買者，實因該物能給予一種利益，使吾人慾望得以滿足故也。

然吾人所實付之價格，未必即此願付之價格。設因種種關係，實付之價格少於所願付之價格；則此所短付者，即為消費者剩餘（Consumer's Surplus）。倘供給者所實得之價格，大於其所願得之價格，即為生產者剩餘(Producer's Surplus)。生產者剩餘，屬於生產論範圍之內，茲僅就消費者剩餘而闡釋之。

消費者之剩餘，乃指吾人利用環境或機會所獲得某物之利益。其利益乃大於吾人想像中所可得者。故就吾人對某物所願付之價格與所實付之價格，即可知該物給予吾人之利益為何如？蓋消費者所實付之價格，每不能超過其所願付之價格也。按購物方面而言，消費者固可享受該物所給予之利益。然一面又不得不犧牲其代價，易言之，即金錢之支出是也。顧吾人購物時每冀所得利益，能大於其所犧牲者。如所購之物，給予利益，不足以償金錢

上之犧牲。則吾人又何樂爲之？是以消費者每多購物一次，卽希冀多有一次剩餘之滿足(Surplus Satisfaction)，卽此理也。是知消費者願付之價格，高於其實付之價格，其差別用以表示剩餘滿足者，卽可稱爲消費者之剩餘

然此項剩餘之獲得，有時則視吾人如何利用機會或環境，有以致成。因物價之規定，原無一成不變之例。機會與環境，最能影響於物價之變更，且更能影響吾人對物所有之供求量也。

第二節　消費者剩餘與個人需求

爲求於消費者剩餘有深切之了解起見，可假個人對物之需求以表明之。例如某甲年需某種茶葉若干斤，以供其消費。設其價每斤爲二元，彼祇願購一斤以饜其望；若其價跌至一元四角，彼則願購二斤；跌至一元，則願購三斤；六角則願購四斤；再跌至四角時，遂購五斤；三角時購六斤；驟跌至二角時，彼卽欣然以購七斤。設其價不復再跌，是二角之價，卽爲最低之價。茲就所述價格，研究消費者所得之剩餘如下：

當其價爲二元時，某甲祇願購一斤，斯可證其由茶葉上所得之享受，適足償其二元之代價。迨聞其價跌至一元四角時，彼卽願多購一斤。是能以一元四角之代價，享受前此所願付二元代價之同等利益矣。而此短付之六角卽可表示其所得之消費者剩餘。按效用言之，某甲續購二斤時，卽享有因購此第二斤所給予之效用。則其所得之總效用，適償其三元四角（二元加一元四角之和數）之代價，而所餘六角，則表示其消費者剩餘云。

迨某甲聞茶價跌至每斤一元時，彼願購三斤，所費不過三元，卽可得前此所願付四元四角之茶葉矣。則其剩

餘滿足，當爲一元四角。是其所費者較小，而所獲之效用則較大。緣彼對其中之第一斤，願付二元；第二斤則願付一元四角；第三斤則爲一元。此三斤之總效用，可以四元四角表之。而其實付之價，僅爲三元，則其所得之剩餘，必爲一元四角所表示者無疑。

當茶價跌至二角一斤時，某甲遂以一元四角購七斤。但其願付之總價，則爲五元九角，（卽二元、一元四角、一元、六角、四角、三角、二角之總和）。而此五元九角，亦卽代表各物（指茶葉）對某甲之總效用。惟其實付之價，僅一元四角耳！而彼所得之消費者剩餘，則爲四元五角。故謂某甲所得之剩除，來自環境之關係，亦無不可。設逾此限度，其價亦不再跌落，則雖繼續購進，亦無較多之剩餘矣。

綜上述意義以觀，不外某甲個人實付之價，因外界關係，少於其所願付之價。至其少付之一部分，卽消費者之剩餘也。由此可知個人需求，實受上述兩種代價（卽願付之價與實付之價）之影響居多。

第三節　物價不足代表其效用

購物者所實付之價，未必能表示該物之效用。易言之，對於甲物所付之價大，未必因其效用大。反之，對於乙物所付之價甚小，亦不能遂謂其效用小。如購茶所費者，雖較食鹽爲多。然不能謂鹽之效用，較茶爲小，食物中非鹽無以調味；而飲料則不能謂非茶莫屬。吾人多飲沸水，何嘗不能解渴？故不能由某物之最後效用而斷定其總效用。如遇難水手，飄流荒島，非經期年難望遇救。維持所有食鹽，不過數斤，而所餘之茶，亦與之相埒。在此環境之下，鹽之最

後效用，較茶之最後效用爲大。因舟子對鹽之需求甚殷，又無法以增加其供給（Supply），然在普通情形之下鹽之價值，既甚低廉。當吾人已有充分供給，倘再繼續購之，則其所生效用甚小。因鹽給予吾人之總效用，雖屬甚大，然其最後效用則甚低者，因常人所需之鹽，不若遇難舟子需求之迫切也。反之，茶價稍貴，人民亦可暫時少購若干，或以水代之，然不能因其價昂貴，遂絕不購用，因茶之總效用雖低，其最後效用則仍甚高。是以消費者亦願出資購茶，如購鹽者然。由此可證物之最後效用，對於價值之決定，始具有相當之勢力焉。

第四節　物價與效用背馳

物之效用，有時非但不能爲斷定物價之標準，且與物價背道而馳。如水之用途雖廣，惟因其本身爲自由物，故無價值可言。香檳價昂，非僅因其質量較美，實因其出產較少故也。至其本身所具有之效用，雖常酒亦具有之。推而及於珍貴用品，如鑽石等物，價值雖昂貴，其效用則未必甚大。當社交時，一般富豪所飲香檳，以及婦女所佩鑽石，不過以其地位之高，欲炫耀人前而已。至若該物等於實用方面，所給予吾人之效用，反不及鹽茶所發生效用之宏大。是以政府對於奢侈品，課以重稅，亦不爲過；因此輩祇圖個人炫耀，不顧及平民生活之需要故也。法國大革命之發生，主因雖多，要以貴族及僧侶之奢靡過度，有以激起革命怒潮爲多也。

第五節　總效用視替代品與相輔品爲轉移

價，雖由市場規定；然願付之價，則全視此物之有無替代品爲斷。其有替代品者，則消費者剩餘小，因願付之價小故也；反之，無替代品者，則消費者剩餘必大，因吾人願付之價較實付之價爲多故也。如茶葉與咖啡，同用以解渴者，吾人缺乏茶葉時，則以咖啡代之，以供消費；倘二者均感缺乏，則吾人所受損失，必大於因其中任何一種缺少時所受總損失爲大，因無替代品故也。是知茶葉與咖啡之總效用，亦必大於二者各個發生總效用之和，因其中有一部分效用無限大故也。又使煤之來源，一旦缺乏，斯時若無其他燃料以代之，雖有上品茶葉，又何用之？是吾人所受損失，必因缺少相輔品 (Complementary goods) 以倍增；而茶葉所有總效用，乃轉爲頓減。故經濟物本身之總效用，每視替代品及相輔品之有無爲轉移。

吾人估量某物之總效用及消費者剩餘時，不僅就物之本身而決定；仍須視其有無替代品爲轉移。其實付之

第六節　必需品之消費者剩餘小

吾人對於各物，所願購之數量，非即市場實銷之數量；易言之，購者願付之價，實異於市場之售價，故消費者對物所定一切願付之價，不過一種推測而已。彼所測定之價，雖不致與售價相差過鉅；惟就想像所及，消費者對於任何物品效用之估定，以爲非常正確者，而其錯誤則往往甚鉅。實因吾人對於消費者剩餘原理之應用，亦每隨實售之價爲轉移也。如實售之價低，則覺消費者剩餘大，反之實售之價高，遂感消費者剩餘小。日用必需品與安適品奢侈品之價值，多有懸殊者，因必需品如米、麥、棉、布等類，用時最多，其價概爲消費者所習知；若商人妄昂其價，殊非易

易。（惟物品來源，頓感缺乏，商人亦可臨時作價；然此係屬暫時的）。而安適品與奢侈品苟能投購者所好，商人不特可昂其價，且所獲之利，亦較售必需品時爲厚。因吾人對之既不常需用，對其價值之變化，亦不甚注意。且在富豪或小康之家，祇知購買，以享其精神上之快樂，固無暇計及其代價爲何如也。斯可證由購買必需品所獲得之消費者剩餘，不及由奢侈品所獲得者爲大。

第七節 物質享受與精神享受

人類眞正幸福，不僅專賴個人具有健全之德、智、體三育，且恃其所有物質進益，以爲轉移。例如消費者持其物質的進益，用購物品，藉以滿足其種種之慾望，以達增進幸福之目的；故吾人日常所享受之眞快樂，乃視其所具有購買力之多寡爲衡。惟金錢則具有普遍購買力，吾人雖擁良田若干頃，華屋若干幢，因爲吾人之不動產，若不以之變成金錢，則何有普遍之購買力？最近美國一般擁有遺產者，有時因現金缺乏，雖欲出售，每覺購者寥寥；即使能獲得售主，而該項售價亦必甚低，甚或不足以償付其應納之遺產稅。是前之視遺產爲人生幸福來源者，今則反爲其所累。是知所占有之物，雖有效用，究不如金錢效用之偉大耳！宜乎守財虜之愛財若命也。

物質的進益，關係人生幸福固大；然心理上之進益，亦有莫大之價值。佛教中人，每以清靜爲人生最高理想之生活，甚至以無慾爲貴。蓋彼等視人類眞正幸福，不在財貨之豐裕，而在慾望之移罕。慾望愈多，心勞日拙，精神亦愈感苦痛，則人生之眞意義乃失。主張物質進化論者所持學說，又適與之相反。此輩認爲宇宙間一切物質增進，根據

於新慾望之發生；人類因受慾望之激刺，益能努力前進；然後藉勞力或服務求獲得酬報，購買物品，以饜其望，人類眞幸福，即因是以生。此說雖有見地，惟其缺點，則在視人類形同機械，甚至使人不能享受人生之閒暇（Leisure），致精神之愉樂減少，亦人間一苦痛事也。英儒斯賓塞爾對於後者主張，頗不滿意，嘗謂人生固須努力工作，然不能因工作，遂忘卻人生一切應有之享受耳！是知人由工作以求生則可；人固非爲工作而生也。

要知人類倘爲惰性所乘，每好逸而惡勞；非努力不能謀發展，非戰勝困難，即不足以圖存。故健全之德育體育，概由艱辛困苦中獲得者居多。英將惠靈吞（A. W. Wellington）暇時喜與牛鬭，以增進其體力。我國曾滌生有堅毅不撓之心志，與堅貞不渝之操行，概亦來自奮鬭生活中也。故圓滿之人生，非盡力發展其才力不可。古今工商界鉅子以及科學家、藝術家，能爲人類謀幸福，非有邁進勇往之精神，終不能達到其所懸高尚之鵠的。然爲常人計，苟能從事普通工作，以求獲得普通進款；亦未始不能握得良機，使其心身方面循序發展，免致偏枯，則人生之眞樂亦寓乎其中。

人生每好誇耀，所購之物，未必眞能滿足其慾望。富豪擁貲鉅萬，即使其多所耗費，庸有何傷？年來國內中產階級，收入並不豐富，亦以炫耀爲能事。政府雖制訂法律，提高徵稅，俾人民勿多購奢侈品，以免耗費，終亦未見發生若何之效力。故爲謀大多數人民幸福計，對於公共娛樂事業；如公園、美術展覽會、公共遊戲場等，應亟力提倡建設。務使民衆之興趣，能注集於上述公共事業。用高尚娛樂方法，使其精神與物質兩方面，均能有充分享受。盡力提倡，從事獎勵，則個人財富之私用，移作公共之享受，爲社會謀利益，或可挽救私人炫耀之陋習；是視吾人努力爲如何耳！

國家除爲人民謀高尙娛樂外，復須利用消費合作社等機關，以供給日用必需品。人民始有餘資餘暇，以謀其精神上之安慰。購一物也，不求其數量之豐裕，與表面之虛榮；務使所購各物，於質的方面，必求其合於藝術化，是則購物愈少而愈妙；俾其選擇能適合美的目標，則金錢不致浪擲。而美的作品，亦可使精神上感覺無限樂趣。惟有養成人民富有藝術之興味，然後始能了解物對於吾人效用之所在。而此項效用，以願付之價以表之；由此願付之價減去實付之價，乃爲消費者剩餘。是物之價值，乃爲其總效用，減去消費剩餘所得之餘數也。

參考書

Marshall, A: "Principles of Economics," 8th ed, Book III Chap. VI. pp. 124-137.

Nicholson, J. S: "Principles of Political Economy," Vol. I.

第三編　生產論

第一章　總論

人類不能創造物質，而於宇宙間現存物質，亦不能增減其原子或分子。所謂生產者（Producer）如農夫商賈等，不過利用自然物與自然力，移動其物質，或改變其形體，以增加其效用而已。例如農夫能利用自然之勢力，使現存物質，更能發生或增加其效用；則生產愈盛，人類之財富愈多；財富愈多，則滿足慾望之機會亦愈易。人生幸福又焉得而不增進？故農人之春耕夏耘，無非為變易土質，使其更能吸收空氣、陽光、雨露，以培養種子，俾能長成穀物；以增加其效用而已。農夫為然，工匠商賈等亦何莫不然！是宇宙雖能給予吾人種種物質，設吾人而不加以勞心勞力，創造或增加其效用，則消費之來源斷絕矣。緣人類之消費，究其實，亦不過變物之形質，以減少其效用，或毀滅之而後已。夫既有毀滅，不有生產以補充之；則現有物類何能供人類之需求？是知人類之生存，為生產之主因。然自然界不能替人生產，惟人能假其智力體力，利用自然物質，始能完成其生產。蓋以生產不僅因人而起，亦必賴人力以成。則生產論在經濟學上所占地位之重要，豈可等閒視之！至產業落後之國家，尤非利用科學方法，啓發天然利源，從事各項製造，以應人民日常之所需，則民生主義何由實現，此不可不亟加注意者也。

第一節　生產之意義

人類慾望無窮。宇宙間原有之物，非施以改造，卽不能適合吾人之慾望。故生產（Production）者不過化自然物爲有用物；或變化有用物之形，使其更爲有用；以增加人類之幸福而已。易言之，生產卽所以重造財貨，使其賦有效用，或增加財貨之效用。茲述其意義如下：

生產云者，係指人類利用宇宙間固有之物質，以創造人類對物所需要之效用，並以適合其慾望之謂也。

第二節　效用之創造

人類利用自然界原料，變化其形質，使其發生效用；或將已成之物，運至適宜之地，或儲藏之以待適宜之機藉以增加其效用，然後始可滿足慾望。就其種類分之，則有（一）範形效用(Form Utility)；（二）擇地效用(Place Utility)；（三）濟時效用(Time Utility)三項：

第一、範形效用　係指吾人利用能力，改變物之外形，以供人類一切之使用。例如木匠利用木材，製造各項器具或房屋供人需用，或以滿足棲身之慾望，卽其明證。推而至於大規模工廠製成之貨物，如汽車等等，無非利用製造手續變換物形，製造範形效用，使人得有所享受耳！

第二、擇地效用　此種效用係由轉運而來，如乙地需求小麥，由甲地運往，以供乙地居民之需用，則該物卽可

增加其效用。各國競築鐵道，亦以其最能創造擇地效用故也。又如奉化所產水蜜桃，蒙古所產乳酪，在原出產地之效用較小；但經商人運往各地，其效用即頓見增加；斯則因擇地而增加其效用也。

第三、濟時效用　濟時效用即指某物巧逢時令，其本身效用必增。例如穀類於秋收之時，因供給多於需求，遂覺其效用較小。米商利用堆棧，善爲儲藏，至翌春售之則其價必增。是因此時之需求大於其收穫時也。又如罐頭出品，獲利甚厚。無非利用科學方法，先事收藏，然後始可創造濟時效用，以利人羣。

生產活動，原不必按上述三種效用分類概括之。凡百經濟財貨，有兼本節所指二種生產方法以發生效用者。又有他項營業如經紀人、銀行家、教員以及音樂家等，倘按上述生產效用分之，則甚感難以適合；因此輩祇知爲人類謀普遍之效用故也。教員授課，其目的純爲學生謀身心之發展，彼固不能如木匠製造用器，以創造範形效用；如水果商人販運水蜜桃等，以創造擇地效用；亦不能如米商預儲食糧，以創造濟時效用也。是知生產發生效用，有時雖可目爲單純性，或可兼上述二者而有之；或不能適合任何效用以資分類。經濟學家爲使學者便於分析起見，不得不略示分類之方法耳！然終未能用以一概其餘也。

第三節　生產要素

創造效用，非集合多數之物力，即無由使其發生。例如種麥，不僅需用土地，且必利用土內所含化學原料以培養之，始能生長；然使無雨露、陽光、勞力及農器等以助其長，則農人終無收穫之望。上述物力，舉凡用之於生產者，謂

之爲生產之要素。雖其種類繁複，可概分爲左列三項：卽土地、勞力及資本是也。

第一、土地　經濟學中所謂土地，係概括一切自然物而言：非僅指表面之泥土，及其內蘊之肥料；舉凡光力、熱力、風力與其他自然力能以助長種子發育者，均須列入土地意義範圍之內；又如瀑布所發生水力，用之以產生電氣，與土內蘊藏之煤鐵等鑛物，以及各項天然富源，藉供財富生產之用者，亦均不能越乎土地範圍也。故按土地的廣義言之，殆爲人類所有生產中最基本之要素。因土中產生之原料，幾爲一切財貨所由來；卽電力、熱力、汽力等，用以補充人力以資生產者，亦惟有土地能包括之。經濟學家有稱土地爲自然原料 (Natural Resources) 者，可知其意義之廣泛矣。然亦有一般經濟學者謂宇宙間生產最大之要素，除自然與人而外，幾別無他物，其言論雖屬警闢，殊覺簡括矣。

土地之用途甚多：有用以耕種者；有供開採鑛物者；亦有用之於廣植森林或從事漁業者；或利用之以產生電力、水力、蒸汽力，以作工業用途者；他若城市中所用之水，與工廠地址，亦可以土地概括之。可見土地生產力之偉大矣。

第二、勞力　勞力爲生產要素之一，包括人類之智力體力而言。舉凡用以創造效用者，非勞力不爲功。世界所有一切財富，孰非爲人類的思想與精力之結晶？自然界雖能產生原料，使不假人力以製成財貨，則吾人所可消費之物，畢究屬有限。是則人類慾望之滿足，尤非賴人力以創造或增加財富之效用不可。

然勞力又有生產的與不生產的之別。生產爲創造或增加財貨的效用之行爲，已略述於前。故生產的與不生

產的之區別，即視其行爲是否爲創造或增加財貨之效用爲斷。如一般農工及勞動者所以稱爲生產的其原因卽在農人種植五穀與工人從事製造，乃爲物質方面謀利益者。至教員、律師、及醫士等之服務，按物質方面而言，雖不能增加其生產，然其爲社會所謀之幸福則甚大，故亦可稱爲生產者。如彌爾(J. S. Mill)在其政治經濟原理內，亦曾謂人類所有之技能，最後目的，如用之於物質的生產者，即爲一種生產的勞動。是彌爾之思想，較諸從前一般經濟學家祇認農工爲生產的，不認教師等爲生產的，其見解實已超人一等。

晚近經濟學家恐生產的與不生產的學理，易滋流弊。咸認國家眞正利益之寄託，不僅賴物質之建設而已。是以按財富一詞論，亦概括物質的與非物質的二種財貨而言，因人類之生活及其存在，非僅賴物質，即能圖存；精神文明，尤與人生之幸福攸關。是生產的與不生產的之區別，胥先視人類努力之結果，是否有補於人類幸福之增加，始能作最後之判斷也。緣生產之目的在創造或增加財貨之效用，而效用乃因能滿足人類之慾望而發生。故僅偏重物質方面強爲論斷者，終非持平之論也。

然則人類之勞力，究以何者爲不生產的？須知人類良莠不齊，賭博者每以孤注一擲爲快事；敲詐者常以騙取金錢爲專技；以及竊賊等，朝夕所思，輒以犧牲他人利益爲懷抱者；對於經濟物之增加，既毫無貢獻。此輩雖用其體力智力，實於人類無所裨益。易言之，彼等之努力，係屬刼掠性的。其所享之權利，既不以服務爲代價，故謂之爲人類之蟊賊也可。又如一般專事買賣股票或公司債劵者，恃其投機(Speculation)之騙詐手腕，耳不若實業家之開鑛產掘煤油等能實際生利也，緣按社會方面觀之，此類投機之活動，乃迹近乎刼掠性的；與賭博者流，不過異曲同

工耳！其個人雖有豐裕之進款，然對社會整個的經濟物生產額之增加，有何貢獻可言？是以百凡事業，按上述標準以生產者，雖其人努力經營，終仍屬不生產的勞力而已！

再按廣告事業觀之，近代工商業之競爭，錦囊妙計，層出不窮；每遇招攬顧客，輒以不正當之廣告術，以爲發達營業之工具。從其個人營業觀之，雖可獲利，究其實，不過一種損人利己之行爲耳！如某甲布店因能善用廣告術，其營業雖較某乙布店爲盛，然終不外一種掠奪性的行爲，對於經濟物之出售全額，固無所增減也。是其廣告之目的，不過吸引顧客，以發達其私人營業而已。再就顧客之消費全額言之，彼既已耗其金錢於此途，或無餘力以購其他必需品矣。更何能從事於儲蓄？因從事儲蓄者，誰願浪費其有用之金錢？故耗費與儲蓄，按事實與理論言之，實屬背道而馳。職是之故，廣告一項，祇可視爲經濟物累增之次要主因，非爲生產主要之鵠的也，是以從個人方面言之，廣告術係屬生產的行爲；若按社會言之，則廣告之獲得利（Acquisitive Gains），實爲一種不生產的勞力而已。

但廣告術如用之得當，不僅可激勵人民，使其發生新的慾望；更須使人民因受此項激刺，愈能實行其較大的生產活動。緣經濟物之增加，以來自人類較大之活動者居多。非僅恃廣告所能促其成功者也。要知廣告之目的，原使消費者選擇相當物品，滿足其慾望。同時市場之擴大，亦賴廣告力始能生產大規模之出品，使購者之耗費減低，然後始能以其所餘積者爲其儲蓄，用之於資本或勞力，俾經濟物得以增加；則廣告適爲一種生產的勞力，又安能以不生產目之歟！

夫經濟學健全之原則，不在使個人適當得以增加，社會生產反形減低。經濟學家應使人類能利用其生產力，

使經濟物逐漸累增。其增加之數量愈大，則物之用途亦因之愈見擴大。社會幸福，亦得造成；然後始不悖乎生產之基本原則。同時社會與個人經濟之衝突，亦可避免。當代工商業鉅子，若處處以創造人羣福利，爲其經營之準則；不特使消費者能實獲其利，滿足其慾望，而勞工又何致被人視爲獲利之工具，爲人作嫁，耗其血汗，祇得僅爲餬口計已哉！

第三、資本　生產之第三種要素，卽爲資本。資本原爲財富之一部分，非如土地與勞力，能用爲人類直接之生產。所謂資本卽吾人用其巧思或技能，復藉自然力，使其適應吾人需要之結晶也。再按經濟進化史觀之，資本應視爲生產之次要工具；因其目的祇能補助勞力，使其愈有生產之可能。如農人利用耒耜，工人利用機器，然後產品之速度，不特因以增加，且在時間上精力上，亦得收相當之效率也。

至資本之所以異於土地者有四：（一）土地爲自然物，資本爲人力之結果。如沙漠之地，有時雖用人工灌溉，成爲沃土；然其陽光、雨露、溫度等，終非人力所能致成者。（二）土地不因吾人利用之故逐見消蝕，資本則愈用愈朽，終成廢物而後已。（三）土地之爲物，不能遷移；故人煙稠密之區，地價昂貴；不若資本之爲物，可以隨時隨地而遷移者。（四）土地爲物，係屬固定者，不因制度而變其形；資本爲物則每因需要而變遷。

按上述以觀，則經濟家認爲土地是否包括資本，抑資本利益是否較土地所有者爲大，似不必再曉曉矣。

第四節　資本物與資本價值

資本一詞，按普通解釋，即為資本價值(Capital Value)；概指價值之分量，藉金錢以表示之。然此僅為狹義之資本耳！資本一詞，倘按其廣義言之，實為生產剩餘之貯蓄。再經使用，即能發生新的生產之謂也。故資本家所有機器及其因投資所購置之工具及材料等，用以增加經濟物數量者，皆得稱之為資本。易言之，即資本物或資本工具(Capital Instrument)是也。但有時用一種分量的計算，如機械、材料及各項工具之數量，究為幾何？使吾人在財貨方面，可以獲得其概義或概數者，吾人不得不以資本價格估計之矣！質言之，即估計資本之分量是已。

參考書

Black, John; "Production Economics," Chaps. II. VI and VII.

Bye, Raymond T.; "Principles of Economics," Chap. III.

Carver, Thomas N.: "Principles of National Economy." Chap. X.

Clay, Henry: "Economics for the General Reader." Chap. II and III.

Ely, Richard T.; "Outlines of Economics," 4th Ed., Chap. VIII.

Eairchild, Furniss and Buck, "Elementary Economics," Vol. I Chaps. II and V.

Gide, Charles: "Principles of Political Economy," (Rev.) Part II, Chap. III.

Johnson, Alvin S.: "Introduction to Economics" pp. 19-34.

Marshall, Alfred; "Principles of Economics" Book IV, Chaps. I-II, and IX.

Marshall, Leon C., "Industry Society," PP. 373-403.

Marshall, Wright, and Field; "Materials for the Study of Elementary Economics," PP. 181-224

Mill. John Stuart,: "Principles of Political Economy," Book I, Chap. III.

Seager, Henry R.: "Principles of Economics," Chaps. VIII-X.

Seligman, Edwin R, A: "Principles of Economics," Chaps. XVIII-XXII.

Taussig Frank W.: "Principles of Economics," 3rd. Ed., Vol. I Chaps. I-IV.

Vanderblue, Homer B.: "Economic Principles," Book I, Chaps. I-IV.

第二章　分工

第一節　分工之重要

近代物質文明，其進步能如是神速者，分工亦其最大主因之一也。吾人參觀各大城市組織完密之工廠；則見各物之製造，手續繁複；非賴分工，恐不能見其效也。吾人生於斯世，對於日常工業製造品，僅知消費；不復知其分工之繁複矣！按社會方面以觀，所謂分工，不過一種大規模之合作耳！用精密的組織方法，集合各種生產力，使社會財貨，繼續製造，終以滿足吾人之慾望。然則分工乃爲一種合作之過程。再按個人方面而論，則分工云者，乃專精之謂也。使個人生產力愈形專精，則各項工業品，在製造時所費精力與時間，必愈見經濟。對於工業及社會上，亦更有較大之貢獻。

顧近代工業之專精，用之於組織複雜之社會，始能見其功效。古代人民生活簡單，慾望較少。故經濟機能，不易靈活，一人每日所消費者，自行工作，卽可自給。降及近代，分工日益精進，使人各司所事，各得其所求；復假貨幣之流通，使人得有公共購買力，則物與物之交換，亦愈形便利。此近代經濟制度之組織，所以益能造福人羣也。

近代資本主義，日形發達，所有大資本之企業如托辣斯（Trust）、加迭爾（Cartel）等組織，亦日見蓬勃；而分

工與專精，且爲其所兼營而包攬。惟資本日見雄厚，有集中之趨勢。至原料之購置，製造及販賣之進行，亦莫不由少數大企業家所操縱。然要非分工與專精，無由以促成之也。

市場面積，愈形擴大。專精之趨向，日益尖銳化矣。原城市居民數目激增，且城市中人民之慾望，更非如鄉間居民之簡單故也。除物質上所供求者，形形色色，不可勝計外，而精神上較高之慾望非賴專精不能滿足之。益以交通便利，市場繁興，更能使其愈見發達。近百年來，工業組織，益形完整，而其本身進步，有一日千里之概者，亦因交通便利，有以致之！

第二節　分工之種類

分工之種類，約略計之，概分三項：即職業的分工 (Occupational Division of Labor)，手續的分工(Division of Process)，及區域的分工 (Territorial Division of Labor)是也。職業的分工，形式最爲簡單，個人或團體精於一技一藝：如木匠、縫衣匠、農夫以及律師等，均屬此類。且職業一詞，含義最廣。除普通職工外，凡業操專門；如律師、醫士等，亦不能越此範圍。在社會一般人觀之，譬律師等職業，似較木匠等爲高尚；而在經濟學家觀之，則律師等所司職務，仍不能脫離「職工」之範圍。緣律師與木匠本其專精之技能，原爲完成各種生產的手續。無論勞力或勞心，要皆以創造（或增加）生產之效用，對人類謀有所貢獻而已。

第一、職業的分工　此項分工可分採取 (Extractive)、普通 (Genetic)、製造 (Manufacturing)、貿易與運

輸(Trade and Transportation)、與服務(Service)五種。至其分類的標準，則以職業之特點爲根據。

一、採取的職業　此項職業，係指人類利用自然界各種原料，以爲職業：如開鑛、伐木、捕魚、獵狩；或利用瀑布之水力，從事各項生利事業；易言之，就自然界所有之原料，藉勞力或資本以採取之，以供人類之使用。觀乎近代各文明國利用科學，戰勝自然界。揆其眞義，仍不脫乎採取的職業也。不過古人多賴勞力從事採取。今人則藉機器（機器亦爲資本之一）。以資開發天然利源耳！

二、普通的職業　此項職業，係指一般人藉培養方法，使各項生產，得以完成：如農林、蓄魚等職業，皆屬此類。緣五穀之生，固有賴於天然力如陽光、空氣、雨露等，以爲滋養；然使無人力以培植之，則五穀曷由以生長？設不藉人力以植樹，則牛山依然濯濯。不賴技術以蓄魚，則魚類何由以滋生？

三、製造的職業　此項職業，係指吾人利用前述原料，變換其外形以製造之，俾成爲有用之物，以滿足吾人慾望。各地工廠或製造廠，均可代表此項職業。而物質文明之演進，惟賴工業始能創造效用、增加效用爲人類謀較多較大之幸福也。

四、貿易的職業　此項職業，於滿足人類慾望尤關切要。有農鑛原料，不加製造，物固無以爲用。物品製成後，苟不經人爲之貿易或運輸之，雖有貨物，將安使用？凡物不爲人利用，其本身雖有效用，恐終難以顯現矣！

五、勞務的職業　此項職業，乃指一般人藉其專精技能，直接對人類以服務者：如公司之經理、機關之書記，皆爲顯例。他若律師、醫士、教員、管家婦、僕役以及搬運夫等，賴個人之勞心或勞力，藉服務以謀自給，兼以謀人羣福利

者，亦概括於此類云。

第二、手續的分工　此項分工，係指一種工作分成各項步驟，使其經過各種手續，然後由工人（或專門家）將該全部工作中之一部使其得以完成之謂也。例如美國鑄鐵工廠所製割草刀片，非經過三十三項之分工，不能製成。其始則由匠人各司其事，迨手續完畢，該項工業品乃能為人利用。此確能表示現代工業之特色也。製造汽車工廠，尤為顯著。該汽車廠，汽車之製成也，必先經種種手續，分門別類。有專製車身者；專造車胎者；專施漆油者；亦有專製各項機件者。手續雖繁，但在時間或精力上，則收莫大之功效。即就工業效率言，舍此更何由以發生。

第三、區域的分工　此項分工，係由各地氣候，天然原料以及匠人之特殊居處，有以致成。如甲地居民精於植棉者，因該地土質或氣候適宜於此類植物故也。吾人若就產生區域的分工之真因，加以分析，可得下列數項．

一、原料關係　某地某項工業所以特別發達者，因其原料易於獲得故也，如宜興產紫泥，故該地紫沙陶器，出產頗為發達。江浙綢緞特盛者，亦因產絲較多故也。

二、市場關係　蕪湖之米市，固因皖省為產米之區；惟以該地據長江左岸，鄰近市場，易於銷售，故米市極形盛旺。

三、水力關係　利用水力如瀑布者，能使機器流轉，發生多量電力，以為工業製造之需。即以我國長江上游之急湍論，倘能購置機器，使其發生鉅量馬力之電力，則四川一省工業之發達，詎有限量乎？

四、氣候關係　我國北方宜於種麥，南方利於種稻，皆氣候使然也。

五、勞力關係　某處勞力，具有特殊技能，始能有特殊貢獻。如山東人善編草帽，瑞士人長於製造鐘表。該項製造品，在當地殊爲發達者，即該地勞工具有此種技能，有以促成之也。故有各地之特產，乃有特殊之分工。近代工業能如是發展者，有由來矣。

抑有進者，分工之要素，固有賴於土地、勞力、及資本三項，始能活動。惟細察各國工業之進展，尤非賴創作與組織不爲功。我國工業品如江西景德鎮之瓷器，就其藝術方面論，實無顯著之進步。雖有天然磁泥，迄今未能用科學方法，使其製造品益見精巧，此則缺乏創作力之明證也。再如工業上之組織，我國素不講求。組織渙散，效率減低，處處不能與外人競爭。每年金錢上之損失，不可勝數。深願我國一般大工業家對創作與組織二項，多能注意及之。則工業製造，庶可與外人頡頏，終乃不致自囿於窘境。

第三節　分工之利益

分工之利益，不勝枚舉；其犖犖大者，約有（一）時間經濟(Saving of Time)，（二）技術敏捷(Greater Dexterity)，（三）勞力適當(Labor Advantageously Used)，（四）善用資本(Capital Properly Used)，（五）採用機器(Use of Machinery)與（六）增加產額(Increase in Production)六項：

第一、時間經濟　經濟時間，爲發展現代工業最重要之點。設使一人擔任數項工作，在製造時，手續上所感之煩雜必多；甚至令人不堪其苦。如工具之交換，材料之配置，耗時最易。故惟有分工，始能各精一技，手續單純，製造精

巧，時間焉得而不經濟？

第二、技術敏捷　慣任分工者，不特能改進工業品之質；且能使其量愈見增多。更於技術方面，顯有進步，緣工人專精於一業者，其心必專，其行必敏，得心應手，然後對於製造該項貨品之速率及其精巧，亦易於表現。

第三、勞力適當　分工之利益，尤在擇人而施。遇體弱之勞工，則給予較輕工作，使稱其職。健壯之勞工，則任以較繁工作，俾稱其力。聰穎者予以精細事務，以顯其技藝之巧妙。愚鈍者給以機械式工作，使彼亦能克盡厥職。故分工云者，不僅使時間經濟，技術易精，且能利用工人之智力體力，使各種工業製造品，得以分類完成。才無偏廢，力不妄施，工人必樂而爲之矣。

第四、善用資本　資本不僅指金錢而言。凡一切工具，用以生產者，皆稱爲資本，前已略述之矣。分工制度，對於資本，最能善用之。廠主可按工人專精技能，使其善用專門機械與工具；則物無閒置，各適其用，豈不經濟？設使一人而操數事，當其使用甲種工具時，即不能兼用乙種機械；則資本亦難發生充分效率。而工業品之產額，亦因之轉形減低。

第五、採用機器　採用機器製造物品，速率易於激增。同一貨品，在第一次製成時，利用人工，尚不感若何困難。倘再使同樣用品，繼續增製至千萬件數以上者，斯時專賴人力，必感時間之不經濟，手續之過於繁瑣，工資之開銷甚鉅，精力之消耗必多。故機器最大效用，不僅以代人工，且節省種種浪費，更以增加物品之產額，使大規模之生產，得以實現。

第六、增加產額　分工不特能改良其品質，且能增加生產品之種類及其數量。在工人方面，則可多獲工資。在社會方面，亦可多獲廉價物品。一國之生產力增加，則國際間之競爭力，亦日見強大，且可利用之以解決民生問題。總之，物質文明，即機械文明之謂。機器採用愈廣，各項工業，亦愈見發達。我國爲產業落後國家，在天然原料方面，若能利用科學方法，實業人才，增加產額，未始不可自給。但工業既日趨於衰落，市場所見者，祇有洋貨充斥。每年外溢之金錢，數量甚鉅，良勝浩歎！故國內工業一日不發達，則人民受帝國主義經濟之壓迫必愈甚。故爲救濟國家目前計，分工制度，實有採取之必要。

第四節　分工之弊害

分工之利，已略述於前，惟無論何項制度，縱有百利，而求其無一害者難矣。蓋以一經採用，則利害均顯。經濟學家祇求能獲其利，以祛其弊，則功效自易見矣，社會亦可轉蒙福利；惟須視吾人努力爲何如耳。分工之弊害，其最顯著者，則有（一）技能減少(Reduction in Craft Skill)，（二）興趣沒落(Lack of Interest)，（三）難見創作(Lack of Initiation)，（四）難獲全材(Lack of Competent Workmen)，（五）招遣較易(Increase in Labor Turnover)與（六）視同機械(As a Means of Industry)六項：

第一、技能減少　分工之後，工人雖因對其業務所有專精，而工作效率增加；倘使其再操他業，彼即難以應付。故分工愈精，愈足減低工人他項之技能。打字機發明後，一般人寫字技能，乃轉爲退化。年來各國失業者日見激增，

未始非受分工制度之影響。

第二、興趣沒落　工人自朝至暮，專作一事，形同機械，厭倦之心必生，興趣毫無；更何能心裁獨出，改善貨物品質。且工人腦筋日趨簡單，偶遇誘惑，工潮頻起，社會秩序，轉呈不常現象。福特汽車公司，利用閒暇，使工人享有正當娛樂，非惟增添其精神上之愉快，更藉以調劑其偏枯之生活。蓋工人之興趣盎然，彼必樂於工作矣。

第三、難見創作　近代工廠，一切計劃，既由專家規定；工人完全聽機器之指揮，個身純屬被動。工廠生活，非常枯燥。每日業務，祇知循序以進，不加思索，何由創作？使艾迪生(Thomas Alva Edison)終日度其機械式生活，如今日一般分工勞働者，彼雖富有天才，恐亦難有發展之機。

第四、難獲全材　分工愈精，工人對於製造上所具之全材，亦易減低。中國木匠能獨製桌椅等用器。外國木匠則缺乏此項技藝。因其慣受分工之束縛。個人所操作者，祇為製造桌椅中一部分之工作耳。正如運動家然，能精於跳擲者，每不長於賽跑。全能運動家之不易獲得，亦猶外國一般工匠然。

第五、招遣較易　實行分工，工作手續，既形簡單；匠人亦無須長時間之訓練，即可作業。甲廠廠主遣散工人，固易如反掌；同時乙廠廠主招集此輩，亦無所困難。此輩彼散，漫無準則。流弊無窮，轉以滋生。招之使來，揮之即去。雖資本家之威勢逼人有以使然，然工人因分工而不能在工業上養成專門技能，致處處予資本家藐視云。

第六、視同機械　工人之個性及其人格，愈因分工而愈不能發展。資本家之目的，既純在獲利，能顧及工人本身利益者，究有幾人？甚至一般資本家所獲之利，即為工人血汗的變形。足徵勞資不能合作，有時乃事實使然也。倘

資本家能稍分利潤，俾工人亦得稍沾實惠。對於此輩不復視同機械專以爲其個人獲利之工具，則工潮何致發生；而失業問題，恐亦不似目前之嚴重矣。

吾人試觀分工之利益，即知近代工業之發展，實非偶然倖致者。吾人尤望資本家、實業家今後不特設法袪除分工之弊害，且對工人本身應有之幸福，尤須增進之。須知虐待勞工，實爲有悖乎人道之舉動。各國政府對個人企業之創作及私人之經營，一面固亟提倡，一面仍須訂立勞工條例以繩之者；蓋因廠主待遇工人不良，工廠設備不合衛生，以及工作時間太長等，非特有損工人之心身；抑且影響其子女；且更使社會安甯，在在蒙惡劣之影響也。故政府制定法律，強迫工廠遵守執行者；揆其眞因，實亦使勞資雙方，更能和衷共濟，力謀產業之增加。既不貽害社會，同時因採取分工制度，經濟制度亦得逐漸改善；確乃國家前途莫大之福利也。輓近各國注重勞工問題之研究，分設勞工局專爲各國工人本身以謀其幸福。對於應奬勵者予以奬勵；應取締者嚴加取締。從此勞資糾紛，當能一一解決。我國生產事業退落人後，倘能以國家天然利源，復利用外資，購辦機器，廣徵富有經驗之實業人才，以作大規模工業之推進；則分工制度，在我國確有提倡之必要。且該項制度，既爲近代物質文明發展主因之一，我國今後欲求工業之發達，廣製國貨，排斥一切舶來品，尤非利賴分工，恐不能與外人競爭。深望分工與專精，在國內有日新月盛之氣象，能爲國民謀求多量之幸福也。

參考書

Taussig, Frank W: "Principles of Economics," Chaps. I—III.

Taylor Frederick M., "Principles of Economics," Chaps IV, VI—VIII.

Vanderblue, Homer B., "Economic Principles," Book I, Chaps. I—IX.

第三章　實業區域

第一節　實業區域之產生

分工與專精爲近代工業發達之主因；實業區域又爲一切工業製造之集中點。各地大規模之生產事業，非經實業區域，即不能有所進展。實業區域云者，即區域的分工之謂也。至其產生之原因甚多；其最顯著者則有下列之七項：即（一）原料易獲 (Proximity to Raw Materials)，（二）鄰近市場 (Accessibility of Markets)，（三）水力便利 (Presence of Water Power)，（四）氣候適宜 (Favorable Climate)，（五）工資低廉 (Cheap Labor)，（六）投資踴躍 (Availability of Capital) 與（七）發軔較早是也。凡此七項，俱爲造成實業區域之要素；茲分述如下：

第二節　原料易獲

原料爲製造之母。大規模之生產，尤非有大宗之原料，即難供其製造。造紙區域，必與松類或白楊等森林之區相毗連。各地屠場，必與牲畜繁盛之區相鄰近。農器之製造廠，必與產森林或製鐵廠相隔非遙。麵粉廠則必設於產

瓷之區。產瓷泥之地，方能製造陶器。又如美國麻塞去塞省(Massachusetts)皮鞋製造，其數量能甲於全國者，亦因皮料易獲，在製造時有源源不絕之供給。是知原料與製造，誠有密切關係也。實業區域，固因原料之豐富，得以及早成立。且因原料運費，往往較工業製造品之運費爲昂。故實業區域，亦不得不設立於毗連原料之產地。例如鋼鐵製煉廠則就產煤之區以採燃料者，卽因節省運煤之費用故也。

第三節　鄰近市場

工業製造之目的，原爲販賣。市場爲各項貨物買賣之樞紐。是以實業區域，非鄰近市場，則貨物滯銷，獲利必薄，工廠亦難以持久矣。吾人試考實業區域所以必須鄰近市場者，則有銷路廣大與交通便利之兩大原因在焉。(一)工廠必須鄰近市場，以適應市場之需求故也。蓋以市場既大，則居民必多；居民愈多，則購買力亦愈大。工廠鉅量之產額，能及時售脫，斯其所獲之利必厚。(二)工廠所以必鄰近市場者，爲節省運費故也。吾人讀工業發達史，則知各地實業區域之運輸製造品，最初則利用水運。美國東北六州(卽新英格蘭)在工業史上能發達最早者，實因該地各工廠類能獲得廉價之水運。有廉價之水運，亦能接近市場，銷售貨品。使實業區域，及早成立。時間愈久，在工業方面愈有根深蒂固之勢。則後起之工廠，卽難與之競爭矣。

第四節　水力便利

瓦特 (James Watt) 未發明蒸汽以前，各地交通，多感不便。水力亦不能發生多量之效用。緣當時機器之製造不精，雖有瀑布，將安利用？降及近代，工程專家不特明瞭如何利用水力，且能造巨閘以蓄積之，使其轉動機器，發生電力，供工業製造之需要。關於棉絲等織品，尤非借重水力不爲功。近代工業，因利用水力產生電汽，其效用既駕諸蒸汽以上；而其實力更有支配工業之趨勢。如美國一般實業家利用尼阿格那 (Niagara) 大瀑布之水力，以爲發達工業之原動力，致環該瀑布而產生之實業區域，亦呈方興未艾之勢。蒸汽發明後，雖能改革工業；然實業家之視蒸汽，亦不過爲一種廉價之燃料耳。其本身之實力，每不及電力能操縱大規模之工業。因蒸汽必藉煤力以產生，是以大規模之製造，需煤必多；工廠每年之支用亦頗鉅，若利用瀑布以生電力，不特其原動力較蒸汽爲大，且能節省工廠之費用。故將來工業，必假電力以發生極大之改變。各國異日所有新實業之區域，必藉電力以爲工業製造之原動力，此則毫無疑義者也。總理在其「實業計畫」內，竭力提倡利用我國各地原有瀑布，使其發生鉅量電力，以供將來新工業之需求。加以豐富之原料，能耐勞苦之工人，復購辦機器，使產業落後之中國，成爲幾個工業化的國家。其眼光之遠，用意之深，固不僅使我國成爲工業化；抑且使其成爲電力化的國家。則民生問題，始有圓滿解決之一日。

第五節　氣候適宜

農作物如棉花、茶、煙、咖啡等，最易受氣候與土質之影響。美國南部產棉；我國鳳陽產上品煙葉；徽州、六安等處

產茶最盛以及熱帶各地之種植咖啡；均因氣候與土質適宜，故能有如是之產品也。

氣候為實業之一大限制。熱帶產生椰子、甘蔗、水果，故其糖業發達。今欲在寒帶開設製糖廠，其能乎？熱帶之事業，不能在寒帶發展，而寒帶之事業亦不能在熱帶發展。例如毛皮業之區域必近寒帶，橡皮業必產生於熱帶，實氣候使然也。是氣候直接能限制原料之供給，卽間接限制實業之發展，實業區域之產生，氣候與有力焉。

第六節　工資低廉

有剩餘之勞工，始有工資低廉之希望。考工資所以低廉者，其主因有二：（一）農人因旱潦歉收，致終歲辛苦，所獲尚不足以圖溫飽。此輩以生活關係，遂棄農就工。實業區域，因工人易於招致，且工資亦極低廉，於是工業製造品之產額，乃愈見增多。美國東部實業區域得能成立最早者，實因該地農民常遇凶年，嗷嗷待哺，遑云仰事俯蓄。故實業家得利用此機，設立工廠。以廉價之勞工從事製造，樹大規模實業之基礎也。反觀美國西部實業發達較遲者，亦以該地在未經灌溉以前，地曠人稀，廉價勞工未易獲得故也。（二）閒散者日衆，則剩餘勞工，因以發生。廠主苟能廣招之，使其得有噉飯地，不特懶惰者轉習勤勞，同時物色有技能之勞工，予以較精巧之工作，此亦最適當之良機也。我國目前失業者日漸繁衆，閒散無所事事者為數尤夥。國家倘能籌集資本，設立工廠，則廉價之勞工，儘可利用，使其製造貨物，當能與外貨競爭；終且能排斥之。緣外國勞工每月所獲工資，以其生活程度之高，必難與我作持久之爭也。故工資愈低，工業產品售價必愈廉，而其銷售也亦愈暢。近來各資本主義國家，反對華僑入境者，蓋恐此

藉恃其低微之生活程度，在工業製造方面與各國勞工競爭之故耳。

第七節　投資踴躍

輓近大企業之組織，多賴銀行家投資，始能作大規模之進行。惟實業區域，既有賴於當地勞工之努力，尤須利用當地人民之資本，從事擴充。緣實業區域，既富有地方工業之色彩，若以本地資本經營本地擅長之工業，則該資本家或股東等對於其本區域內之實業，必愈加關注。有利害攸關，斯能休戚與共；更可免外來投資，使實業上受其掣肘，有礙種種進行也。美國紐柏弗（New Bedford）紡織廠之設立，即賴地方投資經營一切。我國物產豐富，各地復擁有天然利源。若能倣效紐柏弗以地方投資，振興本地實業，即按景德鎮之磁業與宜興之陶器業論，恐其本身發展程度，當不致如目前之現狀云。

第八節　發軔較早

實業區域雖藉上述六項要素以謀發展，但發軔較早者，在製造與營業方面，不特能使基礎鞏固，且信用卓著，亦為實業進展之不二法門。美國麻塞去塞省之淋市（Lynn），製鞋工業夙負盛名；製鞋歷史之悠長，為美國任何鞋業區域所不及。至考其發軔原因，則有一段軼事，頗有記述之價值。於一七五〇年，有製鞋技藝卓越之德爾（J. A. Dagyr）者，移居該地，並以其專技教授藝徒，以為發達營業之準備。同時對於製鞋工業，精益求精；結果，淋市所

出產皮鞋竟與歐洲著名製鞋廠相並駕；且工役成績，遠出歐洲之上，故淋市得成為鞋業區域者，其主因實不外此。最近捷克之皮鞋大王柏達（Thomas Bata）以墜機殉身。當其製鞋工業未發達時，彼曾親率廠工，赴淋市各鞋廠分道研究；並以所得經驗，互相報告。如是者一年，乃返歐洲。可知柏達能成皮鞋大王，由淋市鞋業區域所獲之益，實非淺鮮。是工業之發達，不僅有賴於原料、市場、水力等要素，以促其成；而精巧之技能確有裨於實業之進展也。

人類摹倣根諸天性，實業之發達與摹倣極有關係。例如某甲在某地創辦實業，進行順利，獲利甚厚，則該項實業亦能引起他人繼起經營。終且發生競爭心，以謀營業之發達。亦有該工廠僱員及勞工等，因羨慕廠主實業之發達，爰集資組織工廠，各樹一幟，從事經營。而資本家鑒於新廠主及工人等，經驗宏富，復努力進行，對於未來營業之勝利，似有把握；此輩遂願熱心投資，使新組織之實業，得以擴充。則資本家亦能獲較大較穩之報酬。則該項投資，更不致含有危險性矣。各國銀行家所欲投資者，即此項經營之實業也。

再按該工廠富有技能的勞工觀之，此輩因廠主之努力經營，資本家之熱心投資，工業製造品之銷售甚暢，該勞工等所產薪資，亦較他人為優；此輩亦更樂用其專精之技藝，改良製造。同時廠主及經理對於工廠之組織及管理等項愈加研究，則營業逐漸發達，終必至產生著名的實業區域而後已。且該工廠尚不僅藉原有製造品以謀獲利，更可利用各項副業以擴大其經營。例如製鞋廠並不專以製皮鞋為目的，同時亦可製造膠鞋，經營硝皮廠等業務。以謀多方面之發展，嗣後且能裝配電力發動機之新機器；購置各項精巧製鞋之工具；購辦價廉之原料；從事製造，則營業推進，必有一日千里之概矣。

第九節　結論

綜上述各節以觀，卽知實業區域所以能在工業界占重要地位，且有時能操縱工業製造者，其主因雖在鄰近市場，原料易獲，水力便利，氣候適宜，以及廉價之工資，多量之投資，較早之發軔；惟遇各國在實業上彼此競爭時，則又各視其素所擅長者爲何物，始能操最後之勝利。例如英國與美國東部各州（如新英格蘭）之紡織業是也。就其原料論，英國紗廠所用原料，大概來自美國南部各州；但英國紗廠所製棉貨售價之廉，則與美國東部各州所製者相埒；並未見其價之較昂；蓋以紡織業爲英人素所擅長故也。至新英格蘭在棉業方面，亦能維持經營於不墜，且能繼續獲利者，則因廉價之工資與便利之市場，能使該地紗廠日出多量棉貨，且能暢銷之。故與棉業最負盛名之英國，終能分庭抗禮也。

反觀我國實業則如何？人口占世界四分之一，其市場不可謂不大。天然之利源甚厚，原料不可謂不豐。國內各地之瀑布甚多，水力之強，概可想見。地居溫帶，氣候適宜。土壤肥沃，尤利種植。益之以廉價之勞工，宜可於實業界早占一鞏固優勝之地位矣！祇以目前資本缺乏，致實業未能發達，殊爲可惜！如景德鎭之瓷器，宜興之陶器等實業，發軔甚早，歷史甚長，中外俱知，無庸贅述。今後若能集中全國力量，共謀實業之發展，俾國內實業區域，亦得及早成立，工業製造得能與外商爭衡；利權既不外溢，而謂國家難以富強者，未之信也。

參考書

Black, John D., "Production Economics," Chap. IX

第四章　大規模之生產

第一節　概論

工業專精，固能使各項製造有長足之進展；而大規模之生產，亦即由專精所發生結果之一也。任何工業化國家，其資本總額，出產品總值，以及勞工總數，頓見增加時，即可證明該國實業已呈生產集中之趨勢。同時國內工廠總數，亦遂逐漸減少。夫大規模生產，在國內能以大宗貨物供給人民需用，滿足人民慾望，使物質文明，愈見發達，有裨於文化提高者實多。顧各國大工廠有時恃其雄厚資本與實業勢力，壓倒其他小工廠，實行其市場獨占之政策，又未免過甚矣。例如美國合衆鋼鐵公司(The United States Steel Corporation)、國際農具公司(International Harvester Company)等在該類工業上之稱霸，盡人皆知。無非憑藉大規模生產，以求達其營利之目的，兼使其實業益能樹顚撲不破之基，此即近代新工業之特色也。

第二節　大規模生產之利益

大規模之生產日益發達，緣其利益甚多。計其犖犖大者，不外能(一)擴大市場(Widening of The Market)，

（二）運用專精(Adaptable to Specialization)，（三）採用機器，（四）促進營業(Gain from Mercantile Operation)，（五）利用副產(Utilization of By-product)，（六）改善信用(Utilization of Credit)，（七）解除糾紛(Voluntary Arbitration)七項而已。然具有此種利益，大規模生產乃能實現且尤易獲利。際此二十世紀工業競爭時代，欲謀營業發達最須注意者，即經濟是也。所謂時間經濟、精力經濟等，不特為吾人治事成功之要訣；亦為經營大規模生產必循之途徑。近代工業所以使用機械製造貨物者，無非為求獲時間上資力上之經濟而已。至於購辦原料，販售貨品，以及司帳管理等項，必使各專其職者，其原意亦無非為求善用時間或精力，不使其有種種浪費耳！然大規模之生產，固足以促進實業之發展。惟徒力求生產額之增加，而不知利用科學方法改良工業，任何大小規模之實業不但不能獲鉅量之利，且恐終至失敗而後已。此當今實業家應加以注意者也。

第三節　擴大市場

大規模工業製造，其目的原為獲利起見。然使所有製造品，不能暢銷，則厚利無所獲矣。考貨物所以能暢銷者，其理由雖多，最要者仍不出下列兩項：即（一）城市居民之增加，與（二）貨物運價之低廉。居民增多，則需要者衆，而工廠貨物之產額，亦因之激增。運價低廉，不特原料之購辦較易，同時製造品除在鄰近市場便於售賣外，更可運往各地，以資暢銷。結果，豈僅擴大市場，且隨時隨地更可吸引人口之增加。設使運費昂貴，則所有商品，售價亦必較高；人民購買，既未見踴躍，則工廠製造品，又安能充分銷售。是知轉運之便利，運價之低廉，以及交通組織之完善。

不僅能擴大市場之面積，而大規模生產之發展，要非端賴捷便之運輸，恐終不能達其目的也。

第四節　運用專精

勞力與資本為發達實業之兩大要素，前已述及。但大規模之製造，尤非利用分工不可。先有分工，然後乃有專精。凡勞工負有專精技能者，個人所獲之薪資亦必較優。且良工從事製造，用材既精，出品必巧；即在市場銷售，亦可減少困難。同時，於業務方面亦可聘請專門人才，各司其事。使販賣有經驗者管理營業部。長於購辦原料者則使其廣搜材料，以便製造。舉凡專門人才，在製造或營業上，能使工廠獲利者，廠主均可延攬之，以推廣其營業。不過大規模製造廠，恃其鉅量資本，愈能實行分工，利用專精；若使小工廠倣行，則較感困難矣。

第五節　採用機器

工廠愈大，組織力愈強；資本實力亦較雄厚。惟資本雄厚方可以利用分工，使製造品之產額易於增加；且能多購優良機械，精巧工具，以資應用。原分工所用之機械，價值既昂；其用途又祇能適合各項分工之專用。實非從事於小規模之生產者所能負荷者也。且按機械性質論亦較為單純。例如福特汽車公司，其機件用於製車胎者，即不能用以製車身，斯乃明證也。況近代工業，獲利愈厚者，所用機械之數量必多，而其代價亦極昂。例如將來建築南京浦口渡橋之機器，斷非一般普通廉價之機器所能奏效。又如通都大邑之瓊樓巨廈，有高至數十層以上者，試問不以

最新式之機器，能從事建築乎？我國萬里長城之建築，與運河之疏濬，工程浩大，遊覽者罔不稱奇。倘使値始皇煬帝時代，能有今日物質文明之盛，利用最新式機器，以完成此類驚人之建築，何致如史乘所云：「勞民傷財」被詆爲暴君哉？是大規模之生產，方可利賴精巧之機械，以獲得時間上財力上之經濟也。

第六節　促進營業

大規模之生產每具有促進營業之能力。大工廠購置原料與銷售貨物所可獲得之利益，遠非小工廠所能與之爭。惟大工廠能以極優薪資，聘用富有經驗之專門人才。此輩不但明瞭原料之性質，使其能適合各項製造之需用；且更能了解市場所需者爲何物？購者之心理爲何？故在營業上得操勝算，並能持久也。且大工廠所購大宗原料，以其數量甚鉅，故所付代價轉爲較低。迨貨物製成後，當能予購者以較便宜之價格，則人必樂購之，以滿足其慾望。再按廣告術論，大工廠能利用廣告，開拓市場，吸引顧客，並使所售貨物，愈形經濟，則所獲之利也必厚。吾人研究工業古代史，則知當時製造者最關心之事項，固爲生產問題，惟此輩雖能製造商品，未必即能暢銷之。故實業家所依賴者，即一般居間人(Middlemen)如商人小販、及經紀人(Broker)等代爲銷售，始能獲利。顧近代大規模實業則不然。彼能利用廣告妙術與專家經驗，擇交通要區，開闢市場；或在人口密度之處，使原有市場，益加擴大。自家製造，自家復能設法以暢銷之，不但不乞憐於一般居間人等，並能以其財力人力，駕馭此輩，使其莫敢與抗。故大工廠除躉售貨物外，且能廣設零售商店，與小販等作營業上之競爭。至若福特汽車公司，更能決定一種銷售政策，操縱

汽車營業，尤足以顯近代大規模生產之特徵。易言之，卽能溶製造與販賣於一爐，以期獨握營業之霸權，獲鉅量之厚利。

第七節　利用副產

大規模生產之能獲厚利，不僅有賴於專營產品；倘能利用工業製造上所有廢材，另製各項貨物，亦為最經濟之辦法也。緣大工廠所餘剩材料數量極多，若不設法採用，每年損失，何可勝計？試以屠宰場論，營業本身，固專在銷售肉類。惟除此主要產品（Main Products）外，尚有大宗獸皮，可製箱籠革履等；獸骨等可供肥料，運動器具，及醫藥等品之用。實業家苟不利用廢物（Waste Product），製成副產品（By-product），不特工廠歲入，大為銳減；且多量製造品，不能產出，則社會人羣應有之幸福，無以享受；則大實業家對工業製造，固屬未盡厥職；更就人類幸福方面言之，物質上所遭損失，尤為可惜。近代科學方法，以及工廠所採用之新管理法等，無非使材無偏廢，工業各項，益能獲得較大之效率也。

第八節　改善信用

營業發達，端賴信用（Credit）。倘信用而不穩固，營業上必發生危險矣。願實業家以其所集資本，組織工廠。假定其創業資本（Initial Capital）為五十萬元，則其所經營者，當數倍於該數。緣工廠之設備，原料之購辦，市場所

用之廣告費以及運費等所需現金，均非五十萬元所能維持一切者。實業家欲發達其營業，勢不得不聯絡銀行界或其他各企業家，憑種種信用使現金得以撥借，材料得以輸入，然後始能使製造品源源而出。例如美國煤油大王羅基菲洛（J. D. Rockefellow Sr.）當其營業之發軔也，規模極小，個人由其勤苦中所積蓄者，爲數至尠；惟以伊平時之言必信，行必果，深得社會一般人稱許，故銀行家亦願以現金助其實業之進展，此即營業有賴於信用之明證也。除個人有特殊信用外，而大規模之生產與各方面發生關係至爲繁複，每較小規模生產者易得社會之信用。現代大工廠爲維持信用起見，特設會計部，使廠內會計制度，愈加改良。帳目之審核，愈見精確。對內可以除免一切浪費；對外更可以堅其信用。即遇資本有時周轉不靈，營業略呈不振之象，凡與之往來者，罔不知其信用之卓著，則亦願設法予以援助矣。

第九節　解除糾紛

工業方面最大之損失，即爲罷工。罷工原因雖多，要不出工人向廠主要求不遂；或資本家壓迫工人激起其忿怒，有以致之。願按勞資雙方論，均各持之有故，言之成理，工潮愈烈矣。設無秉公不倚之仲裁，解決糾紛，不特勞資當莫大損失；且更影響社會之安甯。大工廠爲消除勞資意見，增進雙方情感起見，爰組織勞工部。其貢獻不僅在解除勞資糾紛，即遇工人間發生爭執，亦可由工廠中資望素著之工人領袖，出而排解。工人既能相安無事，而廠主復盡力爲此輩謀種種幸福，如增設勞工俱樂部，利用電影或通俗演講（如衛生常識等）以及體育運動等項，使工人

心身方面能獲正當娛樂與利益。並設小學校或幼稚園，以教育工人之子女，則勞資感情，自可融洽。吾人試觀美孚煤油公司（Standard Oil Company）對廠內工人問題，詳加研究，故能弭患於未然。福特汽車公司則爲工人謀增各項娛樂之設備，或於廠內專設勞工部，每年不惜出資以維持之，深謀遠慮，故能減少工人痛苦，爲勞資雙方除卻各項障翳也。然此惟大工廠可以組織勞工部，以爲勞資仲裁之機關。若以規模較小之工廠論，限於資力之不充，困於人才之難獲，雖欲有此設備，其如力與心違何？此大工廠在營業上能異常發達者，不僅因其有完密組織，而其設備之周到，恐小工廠當亦望而卻步矣。

第十節　結論

吾人根據上述各項，即知大規模生產所以能發達者，則在各事力求經濟。除製造與營業外，凡有關於工廠之進展，未有不設法改良；對於生產，則採用分工之原則；對於副產（製造時所剩餘之材料）則充分以利用；對於機器，則不惜出鉅資以購置之；且更以大規模的方式使用之；對於購買大批原料，販售大宗貨物，則各以較廉的價格出之。既以獨占市場爲目的，復以壓倒同業爲要旨；結果，則獲利愈厚，而營業之範圍亦愈廣。同時又以自備車輛，輸運各項製造品，俾運費亦得以低廉。改良會計制度，以增進工廠之信用，並以改善財務上相互之關係，然後始可吸引各項低息之投資，使實業基礎，愈得以鞏固。

抑有進者，大工廠能延聘有經驗之經理，彼不僅在管理方面，多獲效率；且能以明銳眼光，預測市場未來之與

衰，決定製造貨物數額之多寡，以應購者之需要。一面免除工人與機械發生勞逸不均之弊；一面使貨品不致有所剩餘。則營業之損失，均可用預防方法，俾能消除於無形。

近世機器之製造愈精，鉅額之生產亦較易。資本力量，可以超過土地。分工制度，更可利用資本，使工業愈見長足之進展。復以科學方法，戰勝自然界。以實業人才，組織大規模生產事業。對於物質文明之貢獻，豈淺鮮哉？我國處今之世，欲使大規模工廠，得以成立；所最感困難者，有三項焉：（一）機器不能精於製造也；（二）科學方法不及他人研究之精深也；（三）實業人才受專門訓練者，為數至尠也。有此三者，固足使我國實業難有發展之機，則雖有天然利源，豐富物產，將安用之？況頻年內亂，交通梗阻，各地生產額，又不知銳減至若何程度矣！言念及此，不禁為國家實業前途轉生無限悲感焉。

參考書

Clark, Fred E.; "Principles of Marketing," Chaps. XII—XXV.

Fairchild, Furniss, and Buck, "Elementary Economics," Vol. I, Chap. VII.

Hayes, H. Gordon, "Our Economic System," Vol. I, Chap. XIV.

Hobson, John A., "Work and Wealth," Chaps. V and VI.

Johnson, Alvin S., "Introduction to Economics," pp. 155—170

Marshall Alfred, "Principles of Economics," Book IV, Chaps. IX, X.

Marshall, Leon C., "Industrial Society," pp. 663—668

Marshall, Wright and Field: "Materials for the Study of Elementary Economics," pp. 189—197

Mill, John Stuart, "Principles of Political Economy," Book I, Chap. IX.

Taussig, Frank W., "Principles of Economics," 3rd., Ed., Vol. I, Chap. IV. § 2.

第五章　大規模生產之限制

第一節　概論

吾人觀前章所述，大工廠雖以巨額生產，處處凌駕小工廠，使其漸呈疲態。但揆諸原則，根據事實，小工廠在其他方面，亦能利用所長，自立於不敗之地，例如在較小生產制度之下，企業家自爲經理；事無鉅細，類能躬親。即以管理費一項論，亦可節省。且團體較小，組織力較強，工人團結亦較易，而彼此情感，尤易聯絡，則工人興趣當較濃厚。彼等對於營業亦可發生直接關係。若大工廠組織既甚複雜，自經理以至工人，皆爲傭僱。二者之間，已發生隔膜，再因分工愈精，工人愈成機械化。對於製造，視同苦惱。個人興趣毫無，則生產效率必爲之漸減。即此一端，可見小工廠在精神與效率方面，晉之未必遠遜於大規模之經營也。緣大規模生產所受之限制正多故也。例如（一）督促較難(Difficulty in Supervision)，（二）費用過鉅(Expensive)，（三）銷路有限(Extent of Market)，（四）人性缺憾(Infirmities in Human Nature)，（五）有害之競爭(Cut-throat Competition)，（六）限於營業之性質(The Nature of Industry)六項，固足限制大規模之生產，而小規模生產亦可利用，（七）協力合作(Coöperation)辦法，以與大規模生產相抗衡，又安見大規模生產必操勝算哉？

第二節　督促較難

在較小規模生產制度之下，廠主每以一身而兼數職。對於各職員及工人等，接觸機會較多。廠主之熱心與毅力，亦易於鼓勵此輩，使其了解本身責任之所在。若大工廠則不然，遇有營業政策之規劃也，祇有經理及少數領袖知之。工人雖奉行唯謹，究其實，不過如機械之動作然。對於廠中進行事務，懵然不明其概況。經理與工人，以層層隔閡，日漸疏遠，感情毫無。營業進行，表面觀之，似屬無甚妨礙。惟就工作效率以言，則不免遭許多損失。故工潮之起伏無常，未始非由工人嫉視資本家所致。且大工廠工人數額過巨，經理欲嚴行督促，事事關心，亦為事實所不許。良工本其技能，猶可製造精美商品，供諸市場，任人選購；經理雖不加督察，固無礙於營業本身之發展。但技術拙劣與夫賦性疏懶之工人，苟不予以督促，考核其製造之是否良窳，則貨物之品質，一旦為消費者發現劣點，工廠信用，頓見減色；營業前途，多蒙不利矣。考德國製造品，所以信用卓著者，因其工廠經理之嚴於督促，是以在歐戰前能以工業稱雄寰宇也。

第三節　費用過鉅

據美國一般經濟學家統計，商店之規模愈大，其費用亦愈形增加者，當首推百貨商店(Department Store)。如上海永安、先施等公司，每歲所獲之利雖厚，然其開支數額，亦非常鉅大。雖一般由小商店發展而成為中等商店

時，規模略見擴大，費用或轉見減少。然由中等商店再事發展，則費用亦隨之而增加。故過度之發展，在營業方面觀之，未見其有利也。又據一般統計報告，除大規模的肉類商店外，所有大規模商店，一切營業用費，必較中等商店所耗者爲多。故大規模之生產，獲利縱厚，支出亦多；收支相較，淨利未必過溥矣。反觀較小規模生產，能以所獲之利，維持營業，事實上雖不及大工廠或大公司成績卓著，然使其營業稍形不振，亦未必遭大工廠所有之失敗。

再觀各大城市百貨商店，每年按季實行大規模競賣者，無他，即因每歲營業用費激增，一切開支在在需款故也。當進貨時，雖因大宗定購，獲得廉價之待遇。顧所定購者，或不能按時銷售，遂不得不推陳出新，免遭較大之虧折。小商店對於貨物之購辦，每因其資本不甚充裕，不得不精心選擇，以求易於銷售；即使有所餘剩，數量亦屬有限；損失當然甚小。不似大商店因發展過度，致難保持其營業常態之爲可慮也。

第四節　銷路有限

生產雖多，其奈消費者之爲數有限；而市場之擴大，亦須假以時日，始克成功。如津浦鐵路築成後，浦口市面，方見逐漸擴大；舊金山發現金鑛，美國西部始脫離荒涼之景象。是知市場之由來，原非僅賴廣告力所能促成。同一市場之內，倘有同業與之競爭；而大工廠欲獨占市場，尤非易易。即使能如美國鋼鐵公司，操縱該項生產事業。試就美國各地市場計之，豈能盡銷該公司大規模製造品乎？以鋼鐵公司之組織周密，實力之偉大，在其國內，猶感此困難；其他更無論矣！近數十年來各國對殖民事業，互相競逐，無非爲國內市場有限，不得不翹首國外，冒險犧牲，另覓其

他市場，以爲銷售大宗貨品之尾閭。蓋恐生產過剩，致演成嚴重失業問題故也。是大規模生產，雖能稱霸於實業界，惟因市場本身有限，復以小工廠處處與大工廠暗鬭不已，倘使巨額貨品突遭滯銷，大工廠或不免捉襟見肘，小工廠未始不能游刃有餘，在營業上依然能維持其現狀也。

第五節 人性缺憾

大工廠經理，對於其業務之經營，每不及企業家對於其企業之熱忱者，緣企業家對其營業之成敗，全負責任。若經理對於工廠資本之責，股東負之；對於債權債務，經理亦可不負其責。使大規模生產，能物色勤慎不懈之經理，營業之蒸蒸日上，固屬意中事。惟因私利心爲人類生性之一，是以經理每易怠職，若非人才難勝其任，即屬心懷異志。

第一、人才難得　工廠經理，亦猶運動會之全能運動家然。除能管理廠務外，尤貴有用人之才，治事之能，應付之長，兼籌預計之本領，始能稱職。然此每有才難之歎耳！夫以大規模生產事業之進行，倘經理才力不足，處事不免有感困難，則怠職之事，自發生於無形矣。

第二、不肯盡職　凡不能勝任愉快之經理，有礙業務，自不待言。要知犖犖大才，富有工商業經驗之經理，雖以重金聘致，每不能饜其望。緣經理目睹營業發達，獲利甚厚；彼必私忖度之：以吾之經營有方，工廠始能如是進展；以吾之才識卓越，每月應獲較豐薪資。即遇增薪，彼又以爲仍不如獨力經營所獲爲更多也。使經理而懷此念，彼又豈

願盡其心力謀營業上充分之發展乎？吾人探其眞因，實以私利心，秉諸天性。況大規模生產既純以獲利爲目的，利之所在，人咸趨之。若小工廠概以獨資經營爲多，廠主肯努力邁進者，亦因所獲之利歸於其本身故也。

第六節　有害之競爭

自由競爭爲近代工商業發達之要素。不尙競爭，即難生存；此爲舉世公認之原則。要知競爭之利雖溥，但競爭過度，爲害亦烈；同業競爭，爲害更甚。茲略舉其一二，以示梗概。

第一、耗費資力　競爭之方法甚多，要其目的所在，無非損人利己而已！揆諸實際，損人有時未必利己。例如利用廣告，每歲浪費，爲數實鉅。如因此能獲厚利，雖剝奪同業之營業，猶可以自解；無如有時未必即收實效。如南京綢布業每年秋季，必舉行競賣一次，屆時街巷所見者，多爲該同業之廣告。惟顧客究屬有限，貨物之銷售，並不因廣告而大增其數量；則此項費用雖巨，收效實寡，誠得不償失矣。小企業則不然，彼雖與同業發生競爭，但其所耗費者不若大企業之鉅，則所遭損失亦必有限矣。

第二、浪增貨物　吾人須知工商業之盈虧，全視銷貨之多寡爲轉移；而銷貨之數量，又視顧客之需要爲斷；此一定之理也。企業家因與同業競爭，徒知競製貨物以求獲利。顧出品雖多，銷售數額，豈能與之俱進，是需求之數量有限；供給既逾其限額，則易於演成生產過剩之流弊。因此歇業者，比比皆然。緣人口於知時間內，未必即能激增；或人民所具有之購買力，亦未必即能大增。宜市場之易呈疲軟現象也。試考生產之所以過剩者，則因同業之競於大

規模製造也。結果，遂引起各國失業人數之激增。至於法國失業人數較少者，實以該國對於商品製造數額不但限制其激增，但更能力求符合消費者之需要；故能紓國家目前之困難也。在小規模工廠，縱從事於競爭，第以其資力有限，在製造方面，不致有過剩之生產；其獲利雖不若大企業家之厚，而其損失，亦不致如大企業家所遭之鉅也。

第七節　限於營業之性質

大規模生產固可獲利；然有一般企業在其性質上即不宜於大規模之生產。若勉強行之，非惟不能謀厚利，且適蒙其害矣。例如農產之培植，罐頭之製造，皆不宜於大規模之生產。現代農業國家如蘇俄實行集團農產制度，美國利用新機器實行大農制，節省時間，效力易生，固不待言；惟農作物之完成絕非專賴機器所能奏效。有時尤需個人管理或專家監督，俾選種、培植、施肥、以及芟除害蟲等手續，始見周到。但農區過廣，手續煩難，監督非易，亦足使大規模農產受有限制。再按製罐廠論，操營業勝算者，類爲一般較小規模工廠。緣魚、肉、蔬、果等食物在未裝罐以前，愈新鮮則愈佳。氣候嚴寒，該類食料收藏較易，猶可徐待裝罐；倘遇炎夏，恐食物不及裝製而已腐爛，則損失大矣。是以各國製罐廠每毗連農村者，蓋因便於農民每日輸送製罐食料故也。故罐頭實業宜分設而不宜集中。可見大規模生產，有宜有不宜也。

第八節　協力合作

一般小工廠可以利用合作社之組織，共同定購原料，仍可享躉購廉價之待遇。及至貨物製成，亦可設置共同銷售所，實行批發交易。遇事彼此協助，未始不可與大工廠爭衡也。

再按原動力(Power)論，對於實業進展至爲密切。吾人觀歐美各工廠現時所用電力，初非由各廠專設電汽發動機或各種引擎，以爲電力之供給。在各城市中多有公立電廠，凡一切小工廠，均可出資購取，以供工業製造品之用，則小工廠亦可利用電力從事製造，俾得與大工廠作實業上之抗爭也。是較小規模之生產，不僅不受營業之限制；亦能利用工業原動力，以冀獲利；使大資本家不能專橫於市場。

第九節　結論

吾人綜觀上述各節，當可憬然於工業立國之國家，固可恃其雄厚資本，卓越專家，精巧分工，以及昂貴之機械，而從事於大規模之生產；然該項生產，亦非漫無限制者，甚且有不宜大規模之生產者；是以各國小工廠能以存在，即此理也。我國大規模實業仍在幼稚時期，不若利用各地原料，組織較小生產事業。一時既不能物色富有經驗之經理，集中鉅量之資本，製造精巧之機器，不妨倣行歐美各國小工廠之經營，採用其特長，以補救自家實業之所短。先謀多出商品，供國內市場之銷售；亦可排斥舶來品之輸入。國家復徐圖籌集多量資本，復利用各地原有水力，廣設公立發電廠，專供國內各工廠製造之需。以我國物產、人工、參以科學方法，工廠管理法，實業蒸蒸日上乃意中事耳！倘國家將來能集資籌辦大規模生產，則各地小工廠仍可以其原有擅長製造品，補助國立大企業之不足。異日

不但能維持國內市場，供給人民日用必需品，且能進與各大工業國家作長期之抵抗。以世界人口四分之一之市場，不銷售外貨，此種無形的經濟封鎖，已足箝制各資本主義國家而有餘。舉國不受外人之經濟壓迫，則吾人或不致再陷於窮境矣！

關於實業人才一項，爲適應我國小工廠迫切的需要計，不妨先由各地商業學校或職業學校訓練而養成之。該類學校所編訂課程，務求適合較小企業實際所需求者：如電機工程、製罐業、製革、及毛織品等，皆其類也。故今後職業學校課程之性質，必以造成新實業人才爲目的；並使其於畢業後，能服務人羣爲社會以謀生產也。工商業學校，對於近代工商業之所趨勢，商業人才應具有之技能，以及工廠所有合理化與科學化管理法、商店組織法等，均須採用新理論與實施之方針，造成實業人才。此外於學習課程完畢後，由校派送各地小工廠或商店實習，俾得養成學以致用之材，使其明瞭消費者之心理，市場之實況，以及社會所需要者爲何。如是者數年，我國各地工廠與商業所亟求之較小企業家及管理人才，俱可養成之矣。此外各地更須組織工商業團體，發行定期工商刊物，將已獲得之經驗，以及其他成績，編成有系統文字，使國內從事實業者，能增加工商業常識。採人之長，補己之短，一方易使效率發生，一方更可與外人競爭。國計民生既無問題，各地盜匪自易弭平。至若大規模生產制度下大企業人才，如何訓練？如何養成？亦爲當國者亟須注意者也。

參考書

Bullock, C. J: "Introduction to the Study of Economics," pp. 181—183
Vanderblue, Homer B: "Economic Principles," Book I Chap. II.
Veblen, Thorstein; "Theory of Business Enterprise" Chaps. II and III.
Weld, L. H. D: "Large Scale Production and Marketing,"
Am. Econ Rev. Vol. XIII, No. 1, pp. 185—189

第六章　生產組織

第一節　何謂企業家

吾人旣知自然界所供給之財富，未經人力改造卽能滿足人類之慾望者，究屬有限。是以必從事於生產，以增補、或調劑之始可。故生產者，必合土地、勞力、及資本三者，乃能創造或增加財富之效用。至場地與工業上一切設備，以及勞力或原料等如何組合，始獲發生效率，產生合用貨品，俾供人類之需求，則不能不賴企業家之計算，使散漫者成爲完善之組織，終以達到生產之目的，此本章所亟於討論者也。

企業家所負之責任，在估定人類之需要。決定何者應須生產，以及如何使其成就，使吾人慾望終有滿足之可能。按企業家（Entrepreneur）原義觀之，所謂企業家者，卽指依自己之計算，以營利爲目的，而負經營事業之責任。易言之，對於銷售數額計算無誤，固可獲利；使所推測者稍不正確，或爲環境所迫，致遭失敗，則企業家亦不能避其累矣。是以現有一般企業家，在工業界中能以大王稱者（如煤油鋼鐵等大王）皆能操縱生產要素，組織而經營之，藉種種出產品以資銷售。按其眞義，仍不外藉財富之生產，以饜人類之需求也。不僅此也，企業家更能使一般工業專家，聽其指揮，供其驅使，以從事大規模之生產；有時彼雖不能直接監督工業之行動，然一切營業之計劃，仍

非企業家不能規定。故按生產言，企業家實操其樞紐，吾人慾望能否滿足，胥視此種經營爲何如！

第二節　企業家之選擇

企業成敗之責，由企業家負之。企業家之人選，可不愼諸？除自出資本獨自經營企業者自任經理或僱用經理外，所有企業上經理之選擇，不出政府之任命，即由於公共之推選，要視資本之來源而定。

第一、政府之任命　德國鐵路經理，由國家選任；英美公用事業(Public Utility)之企業家，亦多由政府任命之。緣農工商或其他事業，苟其主要目的，專在營利，皆得稱爲企業。無論何種事業，凡有慈善或公益性質，如貧民工藝廠之類，雖亦有種種經營，使其目的不在獲利，皆不能以企業目之。故國有鐵道、以及市政府所辦之電燈、電車、自來水等，主以收入爲目的者，在表面上雖稱爲公用事業，惟按其性質，仍不能脫乎企業範圍也。例如我國電燈廠長、電話電報局長、郵政總局長、自來水廠廠長，均由國民政府任命之是也。惟政府有時使人民代表，經營地方事業，亦未始不能爲民衆謀幸福。惜一般企業家，竟忘此眞義，每藉公用事業，以謀私人利益，是不特有違國家任命或委託之初衷，抑亦迹近乎市儈行爲矣。

第二、公共之推選　英國最近組織大規模合作社之經理，爲由該項合作社所推定。股分公司之經理，由股東推選之，負責經營一切。惟經理行使職權，處處須受規程之限制。凡團體組織，能按規程進行者，則企業家對企業上種種損失旣無以獨負；且利益獨占之流弊，亦可革除。是亦改良生產經營之一法也。

企業家無論由政府任命，或由公共團體選出之，關係固甚重大。惟目前自營企業之企業家每重視其自身之計算。損失獨負，利益獨占。兩相比擬，則覺前者所生效率，不及後者之宏大。蓋近代工業之特點雖多，個人創作力亦實為發達營業中最不可缺少之條件。設某甲先能了解人民心理，從事製造；彼可恃其創作能力，經營一切，以謀獲利。故企業不僅增加生產力，並使消費者因物價低廉，愈肯購用。同時，企業家既已減少其生產費，則個人進益亦必增加。生產品之銷路擴大；企業之信用因之愈大，而金融亦愈形流通。此歐美各國自由競爭之劇烈有由來矣。

第三節　企業家之任務

企業家之任務已略述於前。惟其任務本身之重大，且與生產極有攸關，不得不更進而詳述之。例如百貨商店在近代營業上，極占地位，凡經營此業者必先賃屋（或建築新屋）以樹營業之基。除需用相當土地外，尚有資本上各項設備。如店中之生財，運貨之卡車，以及其他有裨營業之用具，又非購置不可。然後始能備辦貨品，雇用職工，從事貿易。凡此種種皆為必需籌劃者。故企業家在未開始營業以前，所有店址之選擇，貨物之配置，與夫有關營業之設備，皆須早為決定；然後方可着手進行。夫以組織極簡單之百貨商店，猶有此類先決之設備；則大規模之企業，其中組織之複雜，籌備之煩難，經營之煞費苦心，更可想見。吾人試觀美國福特汽車公司所有設備，以及各大鋼鐵公司之佈置，即知大企業在利益方面雖能獨占（Monopoly），然非一蹴即可幾及也。且企業常與危險相伴，稍一不慎，營業上即發生障礙，影響社會，殊非淺鮮。即使營業可以發達，規模逐漸擴大，分工制度，仍有採行之必要。就中

以信用之發展，與管理之嚴密，尤為一切經營之基礎。因近代企業家之任務，受信用與管理二者之影響獨鉅。對外無卓著的信用，金融上往往發生周轉不靈之苦；對內無良好的管理，不特秩序易於紊亂；生產難有效率，而時間與材料上使用之不經濟，更足使營業多受損失。此企業家亟宜注意者也。

第四節　資本金之限制

吾人觀上述各節已略知企業家對其經營事業，若不殫精竭思，即難望發展。顧金錢與企業，極有密切關係。大多數企業家從事經營，資本不足，必設法告貸；不假自親友者，則以私人財產為抵押品向銀行借款，以維持營業；或向各工廠公司賒入貨物，使資本基礎益形鞏固；然後始可謀企業之發展，俾借款之本利，得以按時償還，無損於信用。同時，銀行或貸款機關，又必用各種方法以監督之，使企業家在可能範圍內，得實施其營業之計劃；是不啻代企業家執行其任務矣。此項辦法，所謂資本金之限制是也。企業家因受資本限制，往往勤於業務，不敢懈怠；則營業之進行必利。若銀行家施以嚴厲苛刻之限制，使企業家處處不能自由經營，營業範圍日見狹小，循至薄利亦無以獲；則終無存在之可能。故資本不足，企業方面致多蒙其害而後已。

第五節　企業之管理

資本金之限制，易言之，即銀行家藉種種方法，使企業家所用資本，得納入正軌，循是以謀獲利；且更以維持企

業家本身之信用也。顧管理之於信用，尤有關繫。信用雖已卓著，若管理方面，不能發生效率，則營業前途，殊難樂觀。所謂管理（Management）係指企業家在營業實際活動中履行其義務或責任之意也。往昔工業制度未發達以前，管理原爲財產占有之附屬權。例如農民對個人田產，在占有與管理上則兼有其權。有時雖租地給人，但彼對其產權，仍可保存。且對於耕種時所有農具，彼亦擁有占有權。迨工業制度愈發達，財產占有者，未必能統籌兼顧；更非賴分工，即無以收效。勢不得不物色專門人才，使其各司其事。長於營業方面者，則畀以營業部主任；長於總務者，則任以總務之專職；對於出產品富有經驗者，則使其司出產之事。責有所專，又復因材施用；故大規模之經營，始克進行。惟是營業愈發達，管理亦因以專精化；占有者祗能在大處着眼，所有業務計劃一經採用，須即分委各部經理負責進行。至一切計算，仍須以自身當之，其責實無旁貸也。所謂企業家自身之計算，即指企業上所生一切損益，自爲負擔之意。若以他人之計算而從事營業者，則非企業，直爲勞働而已。故當經營損益之任者，始得稱爲企業家云。

第六節　企業之種類——獨資企業

企業之種類雖多，按其資金來源分之，不外獨資、合資與集資三途。獨資企業（Sole Proprietorship）爲企業形式中最早最簡單而又最普遍者。因該項企業家往往擁有資產，以其資本創爲企業，自理其事，自負其責，營業進行固屬便利，惟責任太重，不可不愼！

第一、獨資企業之利　營業基於獨資，則創辦自易，組織簡單，管理便利，以謀進展亦易易矣，此其利也。

一、易於創辦　此種組織，純由個人獨力創辦；因創辦者既有資財，依其計劃，以行其志趣，即可；不假他人之贊助，無待協商，故輕而易舉。

二、進展便利　業主之事權劃一，自可默察商情；遇有良機，可立變方針。不須公衆之討論，自易保守商事祕密，免遭外界之阻橫。故其營業之進展亦特便利，而獲利亦較有把握。

三、組織簡單　獨自經營則規模不妨狹小。規模狹小則組織自可簡單。一切經營，可由業主一人自負其責；不假分部以處理之，則維持亦較易矣。而設立與閉歇，可惟業主之意是從。

四、易於管理　此種組織，規模狹小。耳目所及，管理自屬便利。且業主可以專斷一切，不必求他人之同意，即可任意處理之。不似公司常須開股東會議取決業務之如何進行，以致稽延時日，且在管理方面殊感困難之可比也。

第二、獨資企業之弊　獨資企業雖具有上述之利益，然亦不能免責任太重，限於資本，不易發展，生命短促等弊害，不可不慎。

一、資本有限　個人之資本有限，欲求無限之發展，勢不可能。個人信用所及，借貸不易。倘遇急需不能隨時加增，業務遂形不振，必坐困於金融之週轉不靈；致妨害營業之發達。

二、責任無限　獨資營業，以有限資本負無限責任(Unlimited Liability)。一旦營業失敗，一切債務，完全由業主負之。倘營業上之資產不足以清償之，可移業主之私產補充之，仍有不足，又必書立字據，以徐圖清理。業主或被逼過甚，出於自殺，而債權人亦有被此同等之命運者，是業主一人倒帳，不但個人有傾家蕩產之虞，而社會亦蒙

其害，使人益信獨資經營之不可信賴也。

三、發展有限　專裁自主，看得到，行得到，固易於進展，然個人之能力有限，其營業之進展，全憑一己之能力、天才與眼光爲轉移。設使一有疏忽，或管理有欠周密，營業必易受較大之損失。易言之，發展雖屬便利，而發展之程度，要以個人之財力與能力爲止境，難求無限之發展。

四、生命不永　個人之能力與命運固足以影響事業之成敗；然企業之生命仍須視個人之壽命及其子孫能否繼續其營業爲定。即使個人經營有方，能維持業務於不墮，倘使守成者才識經驗，不及創業者之精深宏富，企業雖不致立即失敗，然亦難於發展。

第七節　公司之類別及其性質

生產事業規模漸大，企業家不能獨自供給資本與勞力；於是組織公司。將一切事業所需資本，分爲若干小部份而出賣之，謂之股份。股份公司，各國設立甚多。今日已成爲生產團體組織之模範。每年成立者，爲數實夥。所集資本亦以萬萬計。考其由來，非全屬創舉，實由個人事業改組而成者爲多也。

所謂公司者，其性質係爲民法上以營利爲目的之團體也。必先取得法人資格，其自身有享受權利負擔義務之能力。且須推舉董事，對外代表法人。尤須經向主管官署登記，始得成立。純然爲一種經濟的社團也。根據公司法所載，則有無限公司(Ordinary Partnership)、股份有限公司(Corporation)、兩合公司(Limited Partnership)、

與股份兩合公司 (Joint Stock Limited Partnership) 四種。

第一、無限公司　無限公司，應有股東二人以上公同訂立章程，合夥組成。實爲個人企業之變相，爲數個企業家合作辦理一種營利事業。故又名合資營業，公司之內部關係，除法律有規定者外，得以章程訂定之。凡章程所載，仍與法令有同一之效力。各股東皆須受其拘束，公司盈虧之分派，則按章程所訂定者行之。股東皆負有無限之責任；且各股東更負有連帶的責任。所謂連帶的責任者，係指各股東對於公司所負之責任，各個須獨立負其全責之謂也。例如甲乙丙合設一公司；其資本爲二十萬；甲出八萬，乙丙各出六萬。倘該公司不幸倒閉，於原有資本外尚欠債務十萬。倘按比例計算，甲應再出四萬，乙丙各再出三萬。但在法律上既甲乙丙負連帶責任，則三人中任何一人，對外皆須獨立負全責十萬元。不能以其出資時僅居幾分之幾，而不負其全責也。故無限公司之股東，無論出資多少，於破產時對外則皆獨立以負其全責；且遇有某股東之死亡或退出時，卽須改組之。

再按執行業務論，股東中不問曾否執行。於破產時，皆須負其全責。所謂業務之執行，如大宗交易，貨價核定，僱員進退，以及向外借貸等，其性質涉及重大者皆屬之。至不執行業務之股東，對於公司營業情形、財產、簿據等，亦得向執行業務之股東質詢而查閱之。

無限公司之責任，既由全體股東負之，尚有二事，須得全體股東之同意，始能生效者：卽（一）對於爲自己或他人爲公司同類之行爲，及爲他公司之無限責任股東；與（二）不得以自己股分之全部或一部轉讓於他人是也。

一、無限公司之利　無限公司因組合者非戚即友，故進行便利。合數人之財則力厚，倘能和衷共濟，則效率大而信用自高矣。

（一）進行便利　無限公司之組織，因投資者係同志或親友居多，彼此必能和衷共濟，努力經營，以謀企業之發展。既無掣肘之虞，業務進行亦復便利，則收效自宏矣。

（二）資本雄厚　無限公司之組成，既由多數股東合資而成，則其資本自較獨資為雄厚矣。且該項股票既不能輕易轉移；資本之基礎亦易於穩固；營業上更不受金融恐慌之影響矣。

（三）效率大　人數既多，可合各股東之資力才能，實行分工制度，各展所長，各盡其責；且更能集思廣益，以謀業務之改善，則效率自較獨資經營為大矣。

（四）信用高　此種組織，既合多數人之資財與交際能力，共同應付一切，且均負無限責任，故能引起債權者之信任。社會人士既信任公司股東償還債務之能力強大，則公司對於購定材料，挪用資金，亦易於着手。公司平時信用卓著，更易使銀行家樂於投資也。

二、無限公司之弊　以上所述，僅就無限公司之利益言之而已，其企業組織上種種缺點及其弊害，不難立見。今試舉其主要者如下：

（一）領袖難得　股東既屬親友居多，似宜可始終和衷共濟矣。然各股東之地位相等，大事必待共同商議，會商愈多，意見易生。卒致因人數多而決策不易。築室道旁，莫衷一是，往往致失其重心；故不及獨資營業動作迅速，

而更有劃一之精神也。

（二）資本有限　合數人之資財，或可較獨資爲雄厚。然資本之最高額要以數人之資產爲限，是以欲作大規模之擴充，每苦限於資本。且擁有絕大資力者，因無限公司往往缺乏領袖，營業上之負責不專，則公司之發展難有把握，故亦不願多所投資；究不及集資營業之雄厚也。

（三）連帶責任　公司之各股東，皆負無限責任，且須負連帶責任。其中一人簽字，則全體負責。因此富有之股東恐受諸多牽連，於其個人之信用不利，每不願與窮股東合夥營業也。

（四）生命短促　此種組織，遇有一人之死亡或退出，即須改組。公司在改組期間，有時難免發生意外困難。甚至公司基礎有因改組，股東發生意見，營業每至收歇者。且因股份不能轉移，又不能如有限公司集股之靈活，公司不能發展，猶爲小事；若因資本不足，影響企業之不振，公司基礎，一經動搖，則其生命必更易於短促云。

第二、股份有限公司　股份有限公司者，純由有限責任(Limited Liability)股東組成之公司也。其組織必須經過登記手續，一切權限，俱於許可狀(Charter)載明之。且須造具種種報告，按期呈報主管官署，俾其明悉公司營業之實況。其資本以股份爲限，非如無限公司之股東，於資本外又負有無限責任。例如某公司發行股份一千股。每股爲百元，則該公司之資本以十萬元爲限。不再於此十萬元外，負何責任。即不幸而至於破產，所欠債務有十萬百萬之多，亦祇以此十萬元爲抵。股東董事及發起人個人方面皆不負責。此其所以與無限公司絕然迥異也。此種公司每股金額，應歸一律，例如一百元一股者，每股皆爲一百元。可以自由轉讓，隨時買賣；但其對於公司之責任，

卽以繳淸所認有股份之全額而已。

再按股本(Capital Stock)與資產(Assets)論，實有顯然之判別。股本者，係指該項公司原有之資本，卽各股東所認股份之股款，乃始終一定之數額也。資產者，乃公司現有之財產。故往往有股本僅五十萬，而資產有數百萬數千萬者；亦有股本爲五十萬而資產僅三、四十萬者。如公司股本虧折至總數三分之一，董事卽應召開股東臨時會報告之。若公司之資產已不足抵償債務，如資產爲二十萬而所欠債務已有二十萬外者，董事應卽呈請法院，將公司宣告破產，以破產法處理之。

股份有限公司之監察人，由股東會就股東中選任之。其職權重大，得隨時調查公司財務狀況，查核簿册、文件；並得請求董事報告業務情形；且能根據董事造送於股東會之各種表册，核對而調查其實況，報告其意見於股東會。惟監察人同時不得兼任公司董事及經理人，俾得專一職權，且免其營私舞弊也。顧監察人遇本公司有交涉時，雖能爲公司之代表，然對內而不依法令規定，及章程訂定，或股東會之決議，致公司受有損失者，彼對於公司，須負賠償之責。

一、利的方面　股份公司，因股份可以移轉，生命易於永久。且股東僅負有限責任，則集資尤易矣。

(一)集資甚易　股份有限公司每股金額，爲數甚小。稍有資產者，皆能認購若干股，且易於轉讓，而其所負責任有限；是以人人願購之，藉獲參加企業之利益。因此可以集腋成裘，以成巨款也。

(二)生命永久　此種公司組織爲獨立的法人地位，不因股東之變更或死亡而變更，以致解散。因股票可

以轉移，一人貧窮，可將其股票出售。故其生命有永久之性質。

（三）辦事力強　此項公司既由多數人組織而成，則有工商天才者，有經驗者，有學識者，萃集一堂，各盡所長，辦事能力自然精強矣。

（四）有限責任　有限公司，遇有債務或倒閉時，只以公司財產作抵。股東之償債責任，只限於其所持有股份的金額而已。故無傾家蕩產之虞。

（五）股票可以轉讓　公司之股票，除公司章程另有訂明者外，可不待公司之同意，即可轉讓與他人，或作抵押物品。股票之爲無記名式者，可隨時售之於市，或以之充抵押物品。其爲記名式者，轉讓時，只須將轉讓情形，報告公司，請求註册即可。

（六）財政上可以自由伸縮　公司股票，既可任意轉讓，則公司欲縮小範圍時，可由公司購回一部分之股票；如欲擴充範圍時，則可增售股票，以益資金。若是則公司內一切財政，可以隨時自由伸縮。其便利誠非別種組織所能及者。

二、弊的方面　股份有限公司雖有上述種種利益，然亦有其相當之弊害在焉。

（一）信用有限　公司既不負無限責任，世人對於公司信仰力，一視其資本爲限。一旦公司欲借巨款，誠屬非易。

（二）權力之限制　公司組織既須經登記手續。其一切權限，俱於許可狀內載明。設公司欲擴大權力，又非

另行呈請政府更換新許可狀不可。於公司營業發展，實爲一極大之障礙。

（三）開辦費大　組織既形複雜，規模亦復較大故開辦費亦大。即平日開支，亦所費較巨。蓋以用人較多，且須造具種種報告按期呈報主管官署故也。

（四）難守祕密　因上述種種手續之繁瑣，且必須公佈，及隨時向政府補行登記等，遂使公司內一切行政，不能守祕密矣。且董事會股東會等所議決關於業務之進行，或有新計畫新設施每以人數衆多，致被宣揚，而有害於業務者實大。

（五）易入投機營業　公司每因資金易於籌集，往往濫發股票，以所得之資金從事於投機營業，則風險大矣。緣投機成功則利益歸於經理，失敗則受其害者股東故也。

（六）減少行政效率　公司之成立既由於多數股東，則公司用人方面，自然份子複雜。故於管理上及人才上，頗多遺憾。例如大資本家之庸愚者，每握大權，彼小股東之賢而智者，其策反不能見用於公司。

第三、兩合公司　兩合公司係以無限責任股東與有限責任股東組織而成。有限責任股東人數雖屬無定；但無限責任股東，至少須有二人。凡無限責任股東，對外皆負無限之責任。有限責任股東，於其出資定額外，不再負任何責任；且公司無論虧損至若何程度，有限責任股東在定額外，不再負有何項償還之責任，債權人亦不得向之求償。

兩合公司經理之選任或解任，以無限責任股東過半數之同意決定之。有限責任股東，不負公司業務執行之

責。惟得於每營業年度終檢查公司之業務及財產之情形。倘願以其股份之全部或一部轉讓他人，必獲得無限責任股東全體四分之三以上同意，始克有效。

有限責任股東所以異於無限責任股東者，以其個人所負責任有限，且無執行權及代表權，而祇有議決權及監察權。但欲經營與本公司同一之營業，亦得為他公司之無限責任股東，且其股份可以轉移云。

又兩合公司之解散，祇限於無限責任股東之退股。若退股者僅為有限責任股東，則無限責任股東，可將兩合公司改為無限公司，不必遽行解散。不過無限責任股東全體退股時，有限責任股東無法維持之；更不能將兩合公司改為股份有限公司。又該項公司須經全體股東（指無限與有限）之同意，亦得與其他無限公司合併云。

兩合公司之組織，有股份有限公司之利：如（一）股份可以轉移，（二）生命可以繼續，（三）資本易於籌集，（四）管理上易於得人；但亦有無限公司之弊：如（一）無限責任股東，對於公司之一切行為須負完全責任，（二）對公司債務之清償負連帶無限之責任。

第四、股份兩合公司　股份兩合公司係將無限公司及股份有限公司併合而成。其性質類似兩合公司；但兩合公司並無股份，僅由無限責任股東與有限責任股東合組而成。至股份兩合公司，則以無限責任股東與股份股東組織而成；此其異點也。惟無限責任股東，至少應有一人。蓋使無無限責任股東者，即為股份有限公司之組織，而非為股份兩合公司也。至該項公司之資本，除一部分由無限責任股東先行認定外，其餘資本則平分為若干份，出售於有限責任之各股東。並可以自由轉讓之。無限責任股東，有執行公司業務及代表公司之權，而有限責任股東，

僅負所認股本全額之責任。故除有監察權外，尚有開會表決權。宜其利弊正與兩合公司之利弊相吻合也。

參考書

1. Dutton, H. G., "Business Organization and Management" Chap. V.
2. Lincoln E. E., "Applied Business Finance." Chap IV

第七章　加迭爾與托辣斯

第一節　概論

前述之生產組織，無論其爲獨資、合資或集資營業，均不外爲一般擁有資產之富豪及股東所經營。欲求集合較多生產團體，進而爲大規模營業之組織，則加迭爾與托辣斯尙矣。

加迭爾原爲德國企業所產生，其原義卽爲契約。此項制度乃由同業者覺競爭之損害過鉅，得失不能抵償；遂進而協同訂立規約。藉有利的方法出售貨品，使各地域各有一專賣者；並從事規定各生產份子最多限度之產額；更規定共同遵守之賣價；而其目的不過爲避免或限制競爭之害耳。

托辣斯者，美國大企業結合之產品也，其目的專在壟斷市場，由協商而成整個的混一團體。有統一之組織，握營業之實權，以冀達獲利之目的。故近數十年來一切生產大組織皆以托辣斯名之。至其範圍之大，尤足驚人。美國實業大王在企業上最占勢力，並獲絕大利益者，皆受托辣斯之所賜也。卽以煤油、鋼鐵、肉類、鐵路、商船、煙草等業論，其資本之集中，組織之完密，勢力之浩大，洵足稱霸於實業界焉。

第二節　加迭爾之組織

加迭爾爲同業之結合。其經營方式則採同盟或契約制。雖其盟約所載事項；凡加入份子不能有僭越之行，似足束縛其行動之自由；然加入加迭爾之各企業並不因此致失其獨立性質。且加迭爾於其同盟規約中通常則有期間之規定。其存立爲有時間性者。苟契約期間完滿，不經續約，企業同盟，卽頓失效力。然在此有限期間，或仍不無發生違約之弊。於是加迭爾於原有組織，如劃分各同盟分子營業地界，限制其最大產額，以及規定共同之定價外；則訂立更嚴密之方法以資維繫。此方法維何？卽同業份子不得直接與顧客交易；須以加迭爾爲企業生產者與消費者之居間人（如商人、經紀人等然），包購同業之產品。所有貨價與貨物尤須預爲約定，以完成一種大規模生產之協定。從此更可革除積弊，使同業中均能遵守盟約中一切所規訂者。

加迭爾之組織原屬消極，蓋恐物價低落，則藉盟約以防止自由競爭。雖加迭爾有時不無操縱市價，然此乃其勢力發達以後之事，非如托辣斯組織伊始，卽以市場獨占爲其唯一之目的也。

第三節　加迭爾之種類

加迭爾之種類複雜。屬於企業者可得二種：卽職工加迭爾與企業家加迭爾是也。前者爲同種職業間之組合。其協約範圍，則概括職工薪資，工作與休息時間等條件。以劃一之規定，爲勞働家謀相當之幸福。後者則爲同種企業家之組合。藉資本實力專與托辣斯相對抗，以冀能獲較厚利益。其方法則偏重購買原料與銷售商品。蘊購大批原料使，生產費得以減輕；販賣大宗製造品，力謀同業業務之擴大並防止有害之競爭；貨價增高，則營業亦可作長

久之維持矣。

此外尚有所謂雇主加迭爾者，於企業之成敗尤有關係。該種加迭爾藉同業協約之力，使勞工薪資不致高昂；並規定工資最高限度。逾此限額，各廠主概不給付。因此可以預防勞働者之此爭彼奪；兼使生產之常態，不致變幻靡定？更可避免演成同盟罷工之風潮。故有此項加迭爾之組織。卽遇有企圖同盟罷工者，協約各工廠則相約概不雇用。對於遭過同盟罷工之廠主，則由各工廠臨時貸與勞工，以資援助。然後工人對於薪資增高及勞働時間減少等要求，皆可令其取消；而罷工風潮或可消弭於無形。

企業家加迭爾，在原料及生產方面，既依同盟之力，以避免相互之競爭；增進相互之利益；要仍以販售者加迭爾爲其主腦也。緣爲求與托辣斯作劇烈之競爭故，則不能不力謀產額如何限制？銷路如何分配？價格如何協定？利益如何均沾？由此便知加迭爾最初組織之目的，雖出於消極；然以同業者同盟力之鞏固，勢力遂見日增；貨價亦不致低落；豈僅以維持價格，且更採取積極方法，謀營業上絕大之發展焉。

第四節　加迭爾之利弊

加迭爾於商業經濟之進展，極有關係，玆分述其利弊如下：

第一、加迭爾之利　加迭爾之組織，旣可避免畸形之發展，又易加增生產；利潤可期，則勞工自易獲得保障矣。

一、利潤增加　加迭爾之組織原爲避免同業間不經濟的競爭。對於原料購入，貨物販賣，又常取一致行動。卽

以廣告費一項論，每歲所撙節者，不知有幾，而其主要之生產費及業務費，更可節省；故於企業上所獲利潤，自可增加矣。

二、無畸形之發展　加迭爾之組織既以同業者所規定同盟契約爲保證。有此同盟，則生產品不致逾越限額；而生產過剩之弊，亦不致發生；則物價自難低落。物價能維持常態，則企業基本無以搖動；即使受世界不景氣之影響，金融漸呈恐慌，企業家藉加迭爾之組織，亦可防患於未然，使企業上原有健全之發達，不致猝遭打擊。

三、勞工易獲保障　因加迭爾之成立，同業者在營業上所獲利潤增加，企業亦易有健全之發展。銷路既暢，業務基礎自易穩固；則失業者較少，勞工在生活上不啻多獲一層保障云。

四、輸出增加　加迭爾能使同業者之經營，易於統一；且本身組織力強，對外貿易不難多收宏效。增進國產之輸出。更不容外貨充斥於國內。且進而謀國際貿易之發展，當可有相當之把握矣。

第二、加迭爾之弊　茲舉加迭爾發生主要之弊害如左：

一、妨害他項新企業　加迭爾因謀同業者利益之發達，爰有同盟之成立。對於生產、銷售、價格以及利益等分配，始有完密之組織。惟不免危及同盟以外小企業之存在；且更妨害新企業之發生。迹其行爲，仍不外損人以利己也。

二、不易改良　加迭爾組織周密，雖不能如托辣斯作大規模的市場獨占，但自得獨占某地市場後，以無劇烈競爭之發生，對於各項事物，往往不加改良。如貨品之製造不精，則銷售不暢；顧客不見踴躍；則物價亦漸形低落矣。

三、勞資易於衝突　同業者之同盟既甚鞏固，則企業家之勢力自然增加。更有雇主加迭爾之組織，以同種企業協約，定工資最高限額，以防工資之繼長增高。復設法制止勞工之同盟罷工，使勞働者所處地位，益感不安，故易釀成勞資之衝突。

四、國內產業難望發達　加迭爾一旦獨占國內市場，彼必以高價售與消費者。同時則以大批廉價貨物，轉售國外，實行其傾銷政策：如蘇俄以煤油、麥類等售諸各國，卽其例也。要知國內消費者旣蒙不利，他如資本、原料、燃料等，亦因加迭爾致受無窮之損害云。

第五節　托辣斯之組織

托辣斯之組織祕密。除少數業務執行者外，個中眞相，幾難探悉。考其組織手續，則先由富有經驗及信用卓著之大資本家，設立托辣斯幹部，然後進行兼併各地同業之公司，使歸其所有。迨托辣斯組成後，各公司之股分，卽受其支配。則該項公司已失其固有獨立性矣。顧各公司股東何以願受托辣斯利用，蓋此輩覺該項大企業成立後，可以獲得市場獨占之厚利；且能以其所有營利力(Earning Power)加算於企業資產中，使資本數額，愈形發達。不特此也，通常托辣斯證券對於新投資者，亦較高於實際出資之數額。設使托辣斯事業，如該投資人所豫期者而一一實現之，則托辣斯證劵自可維持其額面之價格；甚至有超出該價格以上者，則向之贊成是項組織者，俱能獲奇利矣。此各公司股東願以所有股票供諸托辣斯幹部之使用，不稍躊躇慳吝者，卽斯意也。

凡大規模托辣斯之組織，不外採取下列兩種辦法：第一、先組織托辣斯最高幹部，再行組織一極大股份有限公司。使原來組織該托辣斯之各公司，先行解散，然後以舊公司之舊股，易取新公司之新股，使大規模之新公司，得完全成立。有雄厚之資本組織之實力，故能進行市場之獨占也。第二、爲解散原有整個的托辣斯，同時擇其中最大公司，實行集資，以便收買其餘同業之公司，藉握市場獨占之實權。

第六節　托辣斯之種類

托辣斯種類甚多。舉凡各公司股份爲一特組的股份公司所吸收所掌握，則該公司即有管理各份子之權，事實上成爲企業統一之局者，皆可造成托辣斯也。如美國最先而最著名之托辣斯，則爲美孚煤油公司。創立於一八七二年，由二十九公司組成。每年分股息三萬五千萬至四萬萬美金；而二十餘份子原有之資本，共計不過一萬萬美金耳！

美國除美孚煤油公司外，尚有鋼鐵、煙草、製紙、砂糖、酒類、鐵路、商船等公司，甚至電信、電話，亦無不成爲托辣斯之組織。於是市場獨占之弊，日演日甚。舉凡人生衣食住行，無不爲托辣斯所操縱。故美國毛織、肉類、鋼鐵、水門汀以及鐵路、汽船、汽車等公司，現無不成托辣斯化，美國實業大王所以較多於各國者，亦以其能握企業大權，推移全國工商業之現狀也。

托辣斯諸份子間之關係，較諸加迭爾尤爲密切。其本身不僅爲賣貨之機關，同時亦爲生產之機關。復利用大

企業之特性，集中資本專一事業，合併其他公司。如美國鋼鐵托辣斯既集國內製鐵鍊鋼事業；復兼有鐵鑛及運輸鑛產之鐵路汽船，勢力偉大，使同業者幾難與之抗爭。

除上述工商業托辣斯外，美國各地尚通行二種托辣斯組織法：(一)以掌管股份公司(holding company)收買各公司大部份或全部之股份。該項股份既爲掌管股份公司所有，則各公司之利益，亦遂歸之矣。(二)使各公司多數之股東委任其所有之議決權於數大股東。而此數大股東者，即托辣斯最高之幹部也。股東會之議決權，多數或全數已握於某大公司之手，則各公司之支配權，亦不能視爲己有。此托辣斯之組織，所以益形強固也。

美國近數年盛行之金融托辣斯，概爲一般大銀行家所主持。藉金融實力操縱鐵路、鑛場、油井以及銀行等大企業。美國已故銀行家摩根，(T. P. Morgan)尤爲其中之卓著者。

第七節　托辣斯之利弊

托辣斯之利害視加迭爾爲甚。故有加迭爾之所無，而爲托辣斯所特有者。玆分述之，即知其梗概矣。

第一、托辣斯之利　托辣斯組織內特生之利益，有足述者二：

一、減少生產費　欲求企業之獲利，必自減少生產費始。托辣斯不特能利用副產，製造貨品；且能統一廣告組織，對於發生效率較小之工廠，則裁併之；非若加迭爾祇能作商業貿易之聯絡，偏重售貨，不管同盟份子生產事業之進行爲何如也。

二維持生產與消費之均衡　托辣斯爲防免物價暴落起見，往往不願增高物價；且復注意製造品使其質量優美，易於銷售；美孚煤油公司平時之信用卓著職是故也。

第二托辣斯之弊　托辣斯特有之弊害亦有二種：

一、濫用資本權威　托辣斯組織伊始，卽以壟斷市場爲目的。有時爲獲大利起見，甚至濫行投資。一旦失敗，金融必受絕大影響。財政紊亂，社會恐慌；流弊所屆，不知伊於胡底。復因造成專利局面，至不惜用狠毒手腕，摧殘其他新興之企業；尤爲濫用資本權威之明證也。

二、釀成不良風氣　托辣斯挾其資財，往往實行賄賂，傷害風俗。同時各政黨爲競選計，亟需多量金錢作政爭之工具；托辣斯遂藉此良機，出其資金，使政治有時越出常軌。於共和國家，貽害尤甚。

第八節　防遏加迭爾與托辣斯之方法

加迭爾與托辣斯之弊害已如前述；防遏之，取締之，惟政府法令是賴。

第一、制訂法律　一八八二年美孚煤油公司組織伊始，努力經營，吸收同業公司，遂使百分八十五之煤油業握於該托辣斯之手。越三年，美國國會卽着手調查托辣斯之營況；再過二年，遂頒布禁止托辣斯法律，使各鐵路公司，不得與他公司締結特減運費之契約。更於一八九〇年，頒布禁止托辣斯組織之法令，藉以抑制大企業家之氣燄，使其不敢肆無忌憚，目空一切。

第二、扶助小企業　小企業之資本雖少固定，惟對於特種工業之日用品，能設法製造，廣求銷售，亦能使加迭爾窮於應付也。緣日用品種類複雜，加迭爾雖欲協定價格，分配銷路，苦難有約定之標準；且加迭爾與托辣斯主要之銷售品與製造品多以成於機器者爲限。至於手工製造品以及農林等業，恐非大企業所能操縱。故扶助小企業使其在特種工業日用品上精加製造，未始不能與加迭爾托辣斯相競爭也。

第三、實行限制資本　總理慨於歐美資本主義之猖狂，大企業家在在可以恃其雄厚資本，壓倒較小規模之企業。有時更能礙及社會安甯，妨害國家政治。流弊叢生，愈演愈甚。遂提倡限制資本，以免我國工商業發達後，再蹈歐美加迭爾與托辣斯之覆轍。眼光深遠，思想縝密。國人苟能實行此項限制，則國家將來必能坐收企業之利。其本身所發生弊害，行見一一祛除矣。

第九節　加迭爾與托辣斯之比較

加迭爾與托辣斯皆爲一種大規模之企業。前者爲企業之聯合，其目的在避免相互之競爭。故成立後，各企業仍不失其獨立之精神；惟關於協約事項，如賣價、銷路、生產額之類，須受限制而已。後者爲企業之合同，成立後各企業成失其獨立性，因其目的在獨占市場故也。

關於組織期間，加迭爾存立之期間有限，故爲暫時性者；而托辣斯存立之期間無限，故爲永久性者。緣前者爲聯合團體；後者則爲統一團體。在時間上，遂有久暫之分也。

就組織方面論，托辣斯之組織強固，利害歸一。而加迭爾則不然。職是之故，加迭爾易於成立，而托辣斯則成立甚難。托辣斯成功之機會雖多，不幸倘遭失敗，其損失亦必甚鉅；此二者比較之大概也。

第十節 結論

從大體而言，加迭爾與托辣斯之起因同；其所生之影響，亦無不同。蓋二物之發生，皆由於生產過剩。因生產過剩，而自由競爭劇烈。馴至物價日落，各種企業之失敗亦愈多，於是社會上頓呈一種惶恐弗甯之象，勢不得不另設方法，以謀救濟。而加迭爾與托辣斯遂應運而生。故當二者之初起也，其目的皆在防遏生產過剩與自由競爭之極弊。及至物價漸昂，進益漸豐，事業之基礎漸固；則又濫用其獨占市場之能力，抬高物價，使消費者共蒙其害。故向之以為利者，今且不勝其弊矣。謀國者慎毋當其弊害發生時，始設法以補救之，致國家受莫大損害也。

為我國防遏外人實行傾銷政策起見，勢又不得不提倡加迭爾以抵制外貨之輸入。蓋加迭爾為一種實貨的大聯合，對外競爭力非常強固。我國欲在國際貿易占相當地位，非亟利用加迭爾之組織不為功。雖然，徒有加迭爾之組織，政府而不厲行關稅保護政策者，則華商仍難與大企業制度下之外商爭衡矣。非特不能爭衡，而舶來品之源源輸入，終恐無法以排斥之耳。則國人每歲金錢之損失，又將操何術以挽回歟？

然則提倡之道維何？若全採放任主義，則此類加迭爾與托辣斯之組織，貽害社會極多。消極方面足以妨害小企業之進展，壓迫勞工階級，往往釀成失業問題。積極方面則濫用資本權威，壟斷市場，甚或實行賄賂，引起政潮。故

政府必採取干涉主義，始能限制之。干涉主義可分三種，即特許主義、準則主義與認可主義是也。（一）特許主義者，係指企業須依特別法令或經政府之特許而設立之。關於同種類之事業，不管其是否有一般法規之存在，及其內容之如何；對於特種事業，非特別立案不可，故云特許主義。（二）至準則主義，係指企業家於創立事業時，須具備法定要項，並經過法律規定手續，以作準則，故曰準則主義。（三）若認可主義，乃為上述兩種主義之折衷辦法；又可稱為折衷主義。其方式即一面須具備法定要項及履行法律手續；一面又須請由主管官署，審查其組織之形式與設立人之履歷，個人信用，及其事業對於社會有何影響？審查結果，認為適當。始允其立案成立。不過此三種主義之取捨，全視國內經濟發展之程度與夫各項事業性質之種類而定。或律以特許主義，或採取準則主義，或繩以認可主義，要在為治者之善為斟酌，慎毋作刻舟求劍之舉焉。

參考書

Gide, C., "Cours D' Economic Politique" Chap. IV. Sec. III.

Industrial Commission, "Trust Advantages, Disadvantages, and Remedies."

Ripley, W. Z., "Trusts, Pools and Corporations."

津村秀松著（馬凌甫譯本）國民經濟學原論第十五章第五節

第八章　生產力遞減原則

第一節　概論

企業家之職責在能觀察時代之需要，並決定如何配合一切生產要素，從事製造各項所需商品，以求達謀利之目的。是企業家必先能操縱生產要素使有適當之配合；以期用較小之代價，即能獲所欲得之財富。積多年經驗，遂發現數種可信賴之原則，以作配合生產要素之臂助。其最顯著者，如於一定面積之土地上，繼續增加勞力與資本，但產物並不能始終有等比之增加；有時或不能稍有增加；且有時收穫數量竟致低減。設使每次所增加之勞工與資本各單位，其生產效率，恆常不變；則秖在同一地畝上，繼續增加勞資，即能有充分之收穫，足供全國或全世界之食用矣。更何求土地之廣博哉。推而至於製造業亦莫不皆然。在一定地點內，亦不能因繼續增加工人與機器，即可獲生產量之繼續增加，甚至達到無限程度。蓋因每人或每機器之生產額，決不能始終保持其常度也。由此可知，無論何項實業：如農業、製造、商業、或轉運等企業家擔任經營者，胥不能有悖此生產之原則。此原則維何？即吾人所稱爲生產力遞減原則（The Principle of Diminishing Productivity）是也。戴樂（F. M. Taylor）稱之爲遞降出產律（Law of Diminishing Output）亦即布拉克（J. D. Black）所稱之物質出產遞減原則

(Principle of Diminishing Physical Output)也。

第二節　原則之釋義

玆再將生產力遞減原則之概義重加申述，則更易明瞭。即謂凡一種生產要素不變，而與該要素聯合之其他各要素繼續變動，則所獲得之產物，始則可絕對增加，繼且不能作等比的增加，及至一定限度時，不但毫無增加，抑且逐漸遞減矣。例如工廠之內，使工人與機器續增不已，按理想方面，製造品必與之增加不已。惟就實際而論，其生產量或反致降落；因工人與機器續增不已，廠內所充塞者必機器也；所擁擠者必工人也。身無插足餘地，遑云工作。吾知企業家之行爲，恐不致有如是之愚鈍也。

上述原則之發現由於使用土地而來。故名之爲農業報酬遞減法(Diminishing Returns in Agriculture)。經吾人詳加研究，始知此原則可適用於一切生產要素，幾無不應驗。不過吾人與其謂之爲報酬遞減原則，不若稱之爲生產力遞減原則之爲愈也。玆舉二種理由以解釋之：（一）此原則可應用於普遍之生產，不僅限於農產品也。（二）報酬遞減一詞，普通係指經營事業時所得之金錢報酬。有時金錢報酬之變動，乃因消費者之態度變更，初非因生產狀況有所變更也。然吾人所重視者，乃爲生產狀況之變更，以致影響生產力之變更，故應稱之爲生產力遞減，不應稱報酬之遞減，以免含混也。

今再設例以辯，則此原則之眞義，必愈顯明。某處有地一畝，吾人用勞力與資本耕種之。設勞力與資本之數量，

有所變動，其結果將如下表之所示：

表　一

產品之結果

I	II	III	IV
勞資單位	總收穫量	平均收穫量	邊際增加
1	1	1	0
2	4	2	3
3	9	3	5
4	16	❹	❼
5	⑳	❹	4
6	18	3	—2
7	14	2	—4

I. 勞工與資本用於生產之單位。

IV.因每次增加勞資而產物增加之數量。

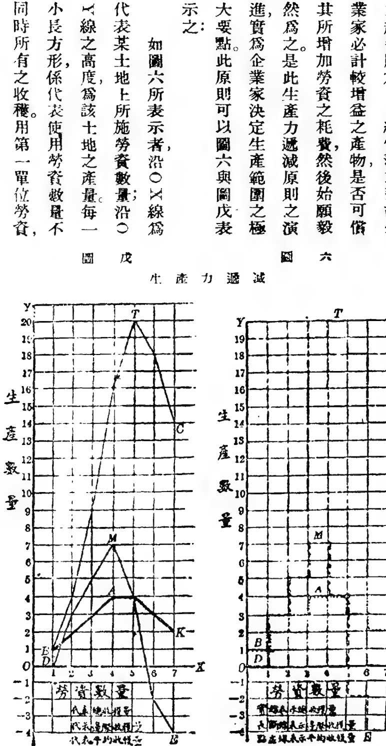
第一、出產總額之遞減　按上表所示，第一須注意者，卽爲出產總額之遞減(Diminishing Total Output)。第二欄（II）所示，總收穫之增加，以五單位勞資合作所得者爲最高量。過此則反形降落。由此便知吾人用一定耕種法，在一定之土地上所用勞資之服務爲五單位，則此土地生產額之最高數量，卽爲二十。逾此限額，若再強增勞資，以冀收穫之續增而實際所收穫者，不但不增；且反爲之低落。上表所示之結果，固或有受節季及其他種種影響有以致之。惟吾人爲避免此類影響起見，亦可同時用數方等肥之土地，以資試驗。亦能得相當之結果，各地農事試驗場經各種試驗，其成績有與上述相似者，則知吾人此種假定，不過代表一種生產方式之趨向而已。故增加變動的要素之數量，使其用於一種不變的要素上，二者發生關係後，將使產品爲之增加。但若繼增不已，則實際上之出產總額，卽形降低。

第二、平均出產之遞減　按生產之基本趨勢論，吾人更須注意者，尚有二事：第一，卽爲變動要素每單位之平均出產遞減 (Diminishing Average Output)，在某時期間，固可繼續增加。但過此限度，必致遞減甚或暴跌。如上表第三欄(III)所列平均出產以四爲最高。雖勞資增加至五單位，其平均出產仍無所增；迨過此數量，又必遞減矣。則此種每一變動要素之收穫極點，吾人可稱之爲生產力遞減之起點。吾人倘再繼續深耕，雖其出產總額似仍有所續增，但其每一變動要素的單位收穫量，並未見增加；逾此反因勞資之增加，而平均收穫量爲之降低；此項生產率不能與變動要素增加率同時俱進；此卽吾人所以稱之爲生產力遞減原則也。而生產力遞減之起點，亦卽爲變動要素每單位出產量之最高點，而該種定點地位之改變，則又來自使用各要素聯合情形之不同，致有此差異焉。

第三邊際出產之遞減　吾人對第二點應注意者，卽變動要素之數量增加不已，其所生之物，除原有產量外，所增添之產量，亦復增加；但逾過一定限度，亦必漸低減。此種增添的數量，稱爲邊際出產 (Marginal Output)。顧農夫在生產力遞減起點後，仍願繼續耕種，胼手工作，培植其土地者，祇希所得能償所失耳。易言之，其所增添之產品所售得之價，足以彌補其所增添之一切耗費卽可矣。得失之點，兩相均衡，在上表任何一點，概可顯出。但按實際言之，又不外受二種勢力之支配；卽一方爲生產力之遞減，一方爲產物對於消費者效用之遞減。後者涉及價值問題，容下編研究可也。吾人爲研究現在問題起見，祇知農夫肯努力耕種者，全因其對於產物有所需求耳。易言之，農夫欲以其所增添之產物，換得金錢，足以償其多耗之勞力與資本，故彼甚願繼續努力耕種云。

由上述事實之解釋，卽可明瞭農夫於達到生產力遞減之起點後，何以仍不中輟其耕種之理由矣。上表所列第四欄（IV）產物添增量之最高點，係爲第四單位勞資合作之結果。其後總收穫量雖仍有所續增，但增益之量則逐漸減少，且此邊際增益量降落之比率，較之變動要素每單位平均生產量之比率爲尤速。如戊圖ME線低落之趨勢，勝於AK線低落之勢。故企業家必計較增益之產物是否可償其所增加勞資之耗費，然後始願毅然爲之。是此生產力遞減原則之演進，實爲企業家決定生產範圍之極大要點。此原則可以圖六與圖戊表示之：

如圖六所表示者，沿OX線爲代表某土地上所施勞資數量；沿OY線之高度，爲該土地之產量。每一小長方形，係代表使用勞資數量不同時所有之收穫。用第一單位勞資，



得一單位之收穫；用第二單位之勞資，則其總收穫量爲四。直增至第五單位時，則爲該地所得最高量之收穫如圖六中之T點是也。自此以後，農人苟再努力增加勞資，結果不特不增反使收穫量爲之降低。圖中第五長方形之面積，可以代表之。根據吾人試驗結果，乃知該地上收穫之不同者，純由於生產要素之變動。是以在一方土地上所用之勞資不同，在收穫量上所得之結果亦必差異。若將勞力與資本之單位縮小，則此項長方形可由斷續之分段，而成爲圖戊中曲線 BTC 矣。

在此等同樣長方形中，亦可代表每單位勞資之平均收穫量；及對於因每次增加勞資而得之產物增加數量。各單位勞資所得最高之平均收穫額，則至極點A爲止，用四單位勞資，卽可增益邊際產額，至最高點M爲終限。假定勞資之單位變至無限之小，吾人可得圖戊 BAK 之及 DME 二曲線，而後者尤能表示生產力遞減原則者，因 ME 段低落之速度甚於 AK 段故也。

讀者須明瞭此等曲線之形成，乃基於各生產要素適當聯合後所發生之結果。有時並在假定上認其可以增加產量者，但在生產率上，反立卽低落，此亦吾人常遇有之情形也。例如一人駕馭若干機器，所發生效果甚大。設多人駕馭一種機器，則每人之生產量，必立卽減低。此種情形實足影響於生產總收穫量，依此則上圖所示曲線之形，亦隨之而改變矣。

此項原則在生產上極爲重要。任何農夫亦知在一定土地上努力耕作，終不能使其穀物之出產有等比之增加。彼雖知從事深耕或施用肥料等，在生產上固能增加其數量；但其所增之收穫，必不能與其所耗之勞資相埒。否

則亦無土地不敷應用之歎矣！是知多用勞資，欲使生產量激增者，固終有一定之限制也。自然界旣不能使人類用同等勞資之實力，獲同等收穫之實量，於是使用土地者不得不根據個人經驗，決定應於何時多用地畝，始爲有利。何時在原有土地上多用勞工與資本努力深耕，以期能有多量之收穫焉。

第三節　原則之普遍應用

生產力遞減原則應用於土地者，吾人已示例於前。顧使此原則用之於其他不變之要素時，亦均甚適合。茲以假定方式，表示生產各要素如下：勞力X加上資本Y，使用土地Z上，得產物P。設使土地之數量變動，而勞力與資本不變，吾人定可獲得產物之增加量。惟達一定限度後，則又呈降落之趨勢矣。故$X+Y+Z$得P；但$X+Y+2Z$則不能定得$2P$；且大概少於$2P$。是知農夫用一定農具，而能以一人之力耕種土地者，至屬有限。設使其多耕田畝，則又不能得相當收穫者，緣彼個人之能力，實不能作多量有效之耕種，且每易遭失敗者也。是知在土地數量變動與勞資數量不變上，本原則亦可應用云。

顧勞力與資本非爲單一性質之要素，不特判爲二物，且爲生產中相互競爭之要素。生產力遞減原則，可用於任何要素之聯合，祇須其中有一要素持久不變，則可收效。設使勞力要素變動，資本與土地二要素不變至一定程限後，則每單位勞力所生之產物，必致減低。故以$X+Y+Z$雖能得P，但$2X+Y+Z$則不能定得$2P$，且常小於$2P$也。易言之，在定量資本與定量面積土地上，儘量使用勞力時，則此原則亦可使其實現。

又設資本量維持不變，勞力與土地二者變動，本項原則仍可實現。蓋雖繼續增加土地與勞力，然僅使用定量之資本，則勞力與土地之每單位生產數量，亦必漸形減少。易言之，使勞力與土地維持不變，僅使資本要素爲之變動，則此原則，亦仍實現。設復聯合 X＋2Y＋Z 亦決不能得 2P；且常較 2P 爲小。蓋以資本工具之性質未變，而其所變者，僅工具之數量增加耳。故生產力遞減原則，可應用於生產之任何要素，是可視爲生產上之普遍原則矣。

要知上述原則，用於農業可，用之於工業亦無不可。蓋工業上勞力與資本之增加不已，未必即能使製造品亦因之續增不已。吾人首須認清者，乃假定生產要素，有一不變，其他要素常有變動是也。如於一定面積土地上，建築工廠，裝置一種機器，機器數量既有一定，所用工人，亦有定數，則出產品亦有定量之製造。若再續增機器，添雇工人，不特產品難以照比例增加；且或錯亂蕪雜，反致生產多遭損失。其次對於生產力遞減原則與大規模生產之經濟，吾人亦須有明晰之分辨。緣前者乃注意於生產要素之宜如何配合，方爲適當，後者乃研究工廠之發展，應至若何程度乃爲合宜。故前者爲討論生產力遞減之原則，而後者則爲生產要素配合之比例問題。

再就工廠本身之規模論，對於行政組織上之限制，亦爲生產力遞減問題之一。工廠管理人能否於範圍大加擴充時，使管理之效率不減於曩昔，斯則亟待研究者也。然使工業之性質，能使管理問題變爲簡單化或標準化，則工廠之擴大，不致有生產力遞減之問題發生。如美國之合衆鋼鐵公司及福特汽車公司是。然設仍繼續發展，則生產力遞減之現象，或亦可發生矣。至有時竟不見此趨勢者，則又由於各種工業性質不同，致令此律發生有先後之別耳！且大規模管理發展之動機，多來自實業之操縱，不計財政方面能否獲得優勢也。故此項動機，固不必定符合

生產效率之原義也。蓋企業家純爲私人獲利起見，非爲人類以謀幸福，更非欲以最少之勞力，獲最大之產品，以冀供獻於社會也。惟生產範圍之大小，雖因工業而異；然生產力遞減之原則，在工廠管理上，仍能顯現其效力云。

第四節　比例變動之原則

由上述生產力遞減原則吾人可得兩項推論爲企業家亟宜注意者：即（一）比例變動原則(Principle of Variable Proportions)與（二）最低成本配合之原則(The Least Cost Combination)是也。茲按序略述如下：吾人研究化學，均知化學原素之聯合，無不具有一定之比例。例如二原子氫與一原子氧化合則成水是也。其他化學上之化合物，亦莫不有一定比例。至生產要素之聯合，亦具有同樣之現象。農夫以一定之勞力與資本耕地一畝，則可得定量穀物之收穫。倘彼使用多量勞力或肥料，或合此二者生產要素，施於較小之一塊土地，彼亦可得等量之穀物。此即所謂比例變動原則也。企業家之責任，亦即在若何配合一切生產要素之比例而已。

卡佛教授(Carver, T. N.)於其所著國民經濟原理(Principles of National Economy)書中（見四七九至四八一頁），述及倫敦附近之羅散司特田莊(The Rothamsted estate)，曾經多年試驗，得一極饒興趣之結果。此種試驗即表示生產力遞減之原則及生產要素之配合問題。此項試驗，即擇肥瘠相等土地五方，施以不等量之肥田粉於四方土地之上。有施四十三磅，八十六磅，一百二十九磅，一百七十二磅等數量，以資試驗其所獲結果有如下表；

表　　施肥後產品之結果

土地號數	肥料	八年中所平均收穫斗數	每加四十三磅肥料所獲得斗數
第五	混合礦質	19	
第六	混合礦質再加43磅肥田粉	$27\frac{7}{8}$	$8\frac{7}{8}$
第七	混合礦質再加86磅肥田粉	$35\frac{1}{2}$	$7\frac{5}{8}$
第八	混合礦質再加129磅肥田粉	$36\frac{7}{8}$	$1\frac{3}{8}$
第十六	混合礦質再加172磅肥田粉	$37\frac{1}{2}$	$\frac{5}{8}$

照上表所載，每四十三磅肥田粉加入時，其收穫量則遞減。第十六號土地超過第八號之收穫量祇為 5/8 斗，於八年後，卽廢棄之。但就其他四方土地，再試驗四十八年，其所得結果如下：

表　三　　施肥後產品之結果

土地號數	收穫量（以斗計）	每加43磅肥料後所得之數量
第五	15	
第六	24	9
第七	33	9
第八	$36\frac{3}{4}$	$3\frac{3}{4}$

第二表僅就四方土地加以試驗，其結果雖難作準繩；然吾人應注意者，卽施於第六號及第七號土地四十三磅肥田粉，二者所得收穫量常相均等，至第八號則始遞減。

第五節　最低成本配合之原則

以上所討論者，乃爲物質的產品，而其結果必受生產力遞減原則之支配。當企業家受物質生產力遞減（Diminishing Physical Productivity）及比例變動原則支配時，首待解決之事項，卽爲成本問題。舉凡個人經營之實業，其中所有生產要素，企業家必須操縱之；因此類生產要素，與成本無不發生密切關係。倘任何要素，其本身非爲自由物時，企業家必不願使生產要素之聯合比例，讓其中某一要素特別增至最高量。彼所關心問題，卽如何配合各生產要素，使得適當之比例；並用最低成本（卽費用），而得最大之報酬，則企業始能發展焉。

按此項問題，應俟讀價值論時研究之。然吾人觀上述之試驗，亦可稍知成本問題之概義爲何。假定四十三磅硝酸之價爲六元五角，麥價每斗爲一元；在此種情形之下，可得下列之結果：

表四　施肥後產品價值之結果（見卡佛氏著第四八一頁）

地畝號數	收穫量（以斗計）	每43磅硝酸所得之數量	所得之價值	所得之成本	淨利或損失
第五	15	——	——	——	——
第六	24	9	$9.00	$6.50	$2.50
第七	33	9	9.00	6.50	2.50
第八	36¾	3¾	3.75	6.50	—2.75（損失）

由上表即知穀物之價或硝酸成本有變更時，則耕作時對於生產要素配合之方式，亦必隨之而變，藉以獲利。設穀每斗值二元，則第八號第三次所施之硝酸在表中損失二元七角五分者，其贏餘數將爲一元。設穀價每斗五角，則每次投入之硝酸，均爲一種損失矣。顯上述試驗不過示肥料使用時數量之變動而已，至於使用工具與機器，及用勞力以代機器等問題，亦可按上述情例以證之。

上述證例，乃爲用於農業者。然使其用於其他生產事業，亦無不可。吾人觀近代實業界之演進，則知此等原則，尤見重要。企業家對於生產數量與生產成本，均非常注意。彼等對於所費較昂之生產要素，輒以經濟方法使用之；價賤者則又儘量使用。遇地價高昂時，則從事於深耕。市場遇有建築，則建高樓，藉以減佔土地之面積。遇工資賤而資本昂時，企業家甯多用人工而少用機器。彼等處處對生產數量與生產成本作縝密考慮者，無非欲謀企業之發達耳。

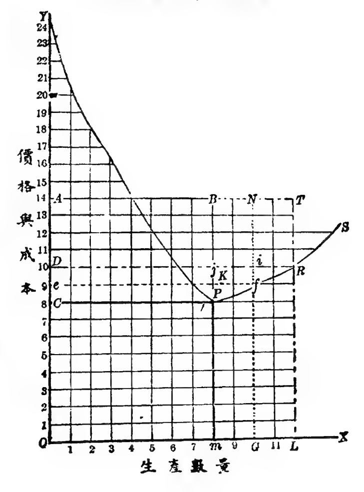
企業家爲維持企業平均發展計，不得不注重出產與成本二項。成本須先劃分之，俾在各要素聯合時，無論用勞力多，資本土地少；或用資本多，勞力土地少。遇有聯合使用者，對於增添之單位，應權衡其變動之生產要素，究須如何處置之分配之。茲擬一普通規例如下：即對於增加任何要素所得之酬報，至少須與所增加之成本相等，方可繼續增加之。例如雇一工人，薪資每日一元，則其最低的生產，必使其值足以償付一日之工資，否則工廠決不增雇此工人。至此項增添之生產物，即稱爲邊際產品(Marginal Product)或邊際重要性(Marginal Significance)。但任何生產要素之供給量增加，其他要素不增時，則該要素之邊際產品，必形降低。易言之，勞工之供給量增多，較

諸土地與資本之供給爲速時，則勞力之邊際產品，卽見低落。在此假定情況之下，勞力遂可目爲生產要素中之不甚重要者，是每單位勞力之增加，究不若勞力稀罕時供給之重要焉。以此例彼，使土地之供給豐，而勞資之供給罕，則土地之邊際生產乃小，而土地之價亦卽低賤。

第六節　最高利潤之配合

比例變動原則，最能影響於定量生產單位各要素之聯合。企業家對於此種聯合，恆以其價值表示之。因彼利用各種生產要素配合方式，可得同等之出產。故不得不依各要素成本大小，決定其配合之方針也。本節所討論者，卽彼是否依最低成本之配合爲生產之止境乎？關於此點，吾人須知企業家唯一目標，爲欲求獲得最高之利潤(Highest Profit)耳！是以不得不從事最高利潤之配合(Highest Profit Combination)焉。惟最低成本配合，與最高淨報酬(Highest Net Return)是否符合，其關係可用圖七以表明之：

沿OX線表示產物之單位數。沿OY線則用以權衡成本及賣價數（以洋數計）。設YPS代表續加每單位數中之每一單位成本。AO等於賣價。CO等於最低成本。則知最低成本配合，卽在第八單位之M點。其正方形CPMO，爲成本總額，而利潤則爲ABPC。設生產額增至十單位之G點，則每單位成本，將由PM升至FG。其成本總額則爲EFGO；而其利潤則爲ANFE。是則生產增至十單位時，所獲之利潤較大。蓋因所增之利潤BNFK大於所失去之利潤EKPC故也。是以當某一生產要素不變時，最高利潤不必與最低成本相符合。設再增至十



二單位之R點，則成本之總額大進，而利潤反較前為少，是知生產者必不繼增產額至此地步也。但彼亦不願少至八單位，以求其必與最低成本相符合也。然其所以有此現象者，則又端賴購者之態度而決定之。設需求缺乏彈性，則市場可望擴大，如圖中所示生產之利潤，可超過最低成本之配合，卽明證也。設各要素均變動時，則最高利潤與最低成本之配合，卽可相匯於一點。總之企業家每冀多獲淨利，故最高利潤之配合，遂影響於各項要素之配合。

第七節 邊際選擇

欲推測企業家決定究宜若何配合其所用之各生產要素?則全視其所增加任一要素而產生之物品,能否適足抵銷其所耗之成本爲標準。例如工廠中增添一機器,所得生產不足以償其所費,則企業家必不樂購之矣。多雇一工人,所得生產不足以償其工資,企業家亦將不願雇用之矣。故使用任何要素,其生產足以償其所耗費者,吾人乃稱之爲該要素之邊際使用(Marginal Uses)。企業家配合各生產要素時,必求達各要素之邊際使用,方稱止境焉。

吾人最後所欲討論者,即比例變動原則之效果,能使吾人於利用國家天然利源時,得以維持其均衡之狀態。蓋以一國之利源,苟能用之得當,並發生最高之效率,則吾人慾望始有充分滿足之可能。設用作種麥之土地太多,而用爲牧場者,僅佔一小部分時,結果麥價雖賤,而肉價則爲之激增。設農田過多,林區特少;農作物價雖賤,而木材之價必奇昂矣。又如資本之運用於某種實業,其數量過多(如建築鐵路;)則國家生產力必受影響;因利於此者即有損於彼也。故鉅量投資,倘限於一途之使用,其他實業即難有發展之望。再就勞働論,設使工廠太多,則建築工人,必爲之銳減。工廠出品之價大跌,而房屋之價則奇漲。故國家幸福之關鍵,在規劃各種財源用途時,務必求其能相互均衡,始免畸形之發展焉。

再觀平常市場之勢力,有時實能支配各種生產要素之使用,特吾人尋常不易察覺耳。所謂市價者,買賣之,不

過爲一種大概的指數(A Rough Index)而已。有時雖企業家尙不免受其欺騙，緣市場上各種不知不覺之潛勢力，誠足支配各種生產要素而有餘。企業家苟能詳細分析，然後始能規定明顯之政策，以應付一切也。現代工廠管理問題，必求善用科學方法者；蓋非此不能改善生產之程序，以謀財富之發達；更使舉國之天然利源，能得一極經濟之使用也。

參考書

Black, I. D. "Production Economics," Chaps. XI-XIII, and XVIII-XXI.

Carver, T. N. "Principles of National Economy," Chaps. XIV and XVII.

Carver, T. N. "The Distribution of Wealth" Chap. II.

第九章 生產中之危險

第一節 生產中危險之性質

生產者利用分工制度從事生產，以求適合消費者之需要。宜消費者能自決其需要之數量矣。苟消費者能估計其需要之數量，即能操縱生產。惟按諸實際言之，負此項估計之責者，仍爲從事生產之企業家也。企業家一面既須決定何者宜生產？一面復須估定其所宜生產貨物之數量。是生產之進行也，每於其發生需要之先：不必盡由定貨而始造貨也。惟估計將來之需要，以定造貨之多寡，每易致錯誤。其所推測需要之數量，每不能與將來實際需要之數量相符合。或因此反使生產過剩，以致價落而虧本；或生產過少，坐失獲利之機，是以生產者每難操勝算也。緣一切生產之總額，無非出於各企業家之估計；而各企業家間又無相當之協定；則所謂應有之產額，更難確定，而危險於是乎生矣。

上述難定(Uncertainty)之性質，可用下列實例以證之。農夫春日耕種，對於秋收，則懸揣不定。氣候之寒煖，害蟲之有無，雨量之多寡，最足影響其穀類之收穫。以我國大多數農民猶墨守成規，對於科學方法之耕作，尚未夢見。則其臯臯然一種難定之心理，不言可喻矣。

除氣候足以影響收穫外，消費者對其需要數量之多寡，尤足影響農人本身之利益。彼雖春耕夏耘，勞苦備嘗，爲人類謀食糧之增加；然其由辛勤獲得之產物，能否銷售，彼個人實無操縱之權。例如民國二十一年蘇俄與美國輸入我國之麥甚多，遂使我國農家所售之稻，受低價之影響。似此情形，使農人實無法以避其危險。

農人固罕能解決上述之困難。製造家亦何莫不然。當彼之製造大宗貨物也，彼亦不能確定購者所需要之數量，究爲若何？例如衣店商人在製衣時最感棘手者有二：卽氣候與時尚問題是也。因氣候之改變靡窮，冬夏衣服之銷售則無把握；因時尚之難於趨定，今日所製之衣，不久或有悖時宜。成本虧折，損失滋多。試觀婦女曩以著及膝短服相炫耀者，今則代以長袍短袖之服制。認爲非此無以顯其時裝之美者。致令業衣商者，時苦購者之心理難於揣測也。又如時當酷暑，忽轉新涼；則衣商所存之夏服，卽無人過問。但彼爲維持營業計，又不能不有多量衣料，以爲夏季貿易之準備。又安能精定貨手續，以保持其產額之均衡哉？是則業衣商者，在理想上獲利甚易，惟見諸事實，則殊感困難。蓋因商人希冀所獲之利，易於轉爲損失者，尤以氣候之改變與夫時尚之異趨，使營業受莫大影響焉。

再如貨色種類之改變，亦使製造者難於應付。棉織品雖爲時髦之衣料，轉瞬間則以毛織品代之矣。俄而又易以絲織品矣。苟非製造者能預測時尚之變化；出品雖夥，積滯必多。企業家既經損失，不得不作改絃更張之計。於是工廠設備及勞工方面，又須重新配合，加以訓練，甚至勞工之指導與監督，亦不能復循故轍。蓋受時尚改變之影響故也。

再按商人進貨論，彼之陳設堂皇，競相誇張，無非欲使購者問津，藉以牟利耳。顧以氣候影響，時尚關係；致商人

進貨，頗感困難。且貨物由初製以迄完成，其間需時愈長，捉摸難定之程度亦愈高。自企業實行分工制度，生產方法轉形迂曲後，營業益呈弛緩難定之象，終至從事投機，尤屬危險。故危險云者，乃指全生產過程中含有難定之性質存焉。

第二節　難定之原因

難定之原因雖多，概括言之，不外下列數項，即（一）天時不測 (Due to Physical or Natural Forces)，（二）知識不足 (Ignorance of Scientific Principles of Production)，（三）人品不齊 (Unpredictable Character of Individual Conduct)，（四）物價不一(Fluctuations in Prices)與（五）政令不定 (Due to Governmental Action) 是也。有此五項，使營業前途難趨穩定矣。

第一、天時不測　此項難定，悉由自然力以釀成之。風勁起，沙石揚，晝且爲晦，此風暴之爲害也。海鳴嘯，浪飛騰，屋宇爲墟，人畜漂沒，此洪水之爲禍也。雷電交作，則阻交通；濃霧迷漫，有礙輸運；此又天時劇變影響於營業進展之明證也。國家爲預防天災起見，乃設立天文台，或奬勵氣象學家，利用科學方法，防災禦荒，以減少人類之苦痛；然而吾人科學能力，有時竟不能戰勝自然界，致實業上每歲所受損失，不可勝數。

第二、知識不足　難定之原因大都由於吾人知識不足，的係確論。國內廠主或企業家所有之知識，類皆來自經驗，致有時乃不利於業務。此輩既不研究科學方法，銳意革新，使工業頓呈蓬勃生機。其所具有之經驗，不過能維

持組織較簡之營業而已。若夫大規模之生產，又非有科學知識，試驗精神，恐不能控制繁複之分工，及千頭萬緒營業之手續也。倘對於原料之購進，勞工之情形，以及銷貨之方法，缺少精確知識與詳細統計；則難定之現象更易發生。欲袪其弊，惟有增進知識；使企業家明瞭工業原動力之眞義何在？並使其了解生產過程中所需要之科學方法維何？然後始能減除難定之弊害。

第三、人品不齊　社會中發生偸竊僞造或逃債等事，皆爲人品不齊之明證。大而至於罷工、騷擾、戰爭等禍亂，無非由人懷險詐，各尙私利，有以致之。吾人對於上述各事，多不能預測其何時發生？何時完結？惟營業上所受難定之害則甚大。用鉅量資本製成貨物，竟不知消費者之購買能否踴躍。復因社會呈不寧之現象，使市場受搖動之影響。是貨物之如何製造，生產後能否獲利，以維持營業之進行，企業家又不知煞費幾許苦心也。

第四、物價不一　物價不一，原因複雜，幾難罄述。有因時間性關係；或以投機之狂熱，致價格以莫定。企業家對於生產數額，如何決定？既苦無標準可言；又因價格之漲落不定，影響於營業之盛衰爲尤大。蓋以商人之獲利，頗多由待價善沽而來。易言之，以較低之價購進貨物，復以較高之價售出之，方得有利可圖。設以一定之價購入貨物，而市價忽跌時，雖欲以原價售出，尙不可能。似此情形，不特無利可圖；且欲免虧折之危險實亦非易矣。

第五、政令不定　生產企業，有因受國家立法、關稅、及普通稅則等影響而發生難定者。例如政府頒布法令，最能使營業易起興衰。一國之生產力，直接因營業而變化者固不乏其數；但間接受立法影響者亦殊多多。各國法制專家苟能通達商情，體恤商艱，更知國內生產之實況；對於國計民生始有相當貢獻也。

總上述難定之原因以觀，如天時不測、知識不足、人品不齊、物價不一、及政令不定等類，解決之道，不外從利用科學知識，改良社會制度，或澄清政治着手，均能以人力減少各種難定也。

第三節　處置危險之方法

前節已將難定之原因略加討論，本節所述者卽如何處置危險。綜其方法概分下列三項：卽（一）危險之減少(Reduction or Elimination of Risk)、（二）危險之分擔(Assumption of Risk)、與（三）危險之轉嫁(Shifting of Risk)是也。

第一、危險之減少　減少危險不外利用種種方法，使營業進行少感障礙。質言之，卽求穩定以代難定，則工商業始不致多遭損失。

一、利用科學知識與設備　近代科學昌明，發明愈精。火能致害，則有滅火機以撲熄之；水能氾濫，則用堤閘以防範之；不僅此也，科學方法，對於商業組織、工業管理、尤有裨益。其在製造方面，廠主更應採用科學管理法，使製造品數量上可以確定。關於成本一項，如何用得經濟？尤須賴各廠之通力合作，方能收效。是以歐美各大工廠，多知實業發達，非端賴精確之知識不可。更以營業本身愈有進步，其所需求之知識，必愈精確。於是不得不根據探討與發明之結果，盡量應用於改進實業之途徑，俾各項危險轉爲減少。

二、市場分析與預測　近代商業專家在其營業未進行以前，彼必先分析市場之狀況，研究消費者之心理；復

根據已往經驗，確定購貨之數量，以便銷售。例如人民之購買力及其購買習慣，非詳加考究，卽難望營業之勝利。是以各大企業家宜合設工業研究所（Research Agency），延聘富有學識實業專家從事探討。編製報告以供各廠之採用；或組織所謂實業調查所（Investigation Agency）者，專以調查之事實編成統計，作爲市場分析與預測（Market Analysis and Scientific Forecasting）之材料。美國哈佛經濟研究社（The Havard Economic Society）卽屬此類。工商業各項報告及統計等，既甚精確；則吾人對於營業上之危險，亦較易明瞭，以便先事預防。例如疾病因有研究報告，卽能測知某城居民所患者，概以何種疾病爲多，初不必詳述某某個人所罹者爲何病也。則死亡率之減少，當較有把握云。

第二、危險之分擔　利用科學方法，雖能減少危險；生產上遇有不能避免之損失，則可利用分擔方法，以免個人獨負其責可也。

一、業主　企業家之從事經營，必先配合生產要素，製造商品，以求銷售。縱彼在貨品未售以前，對勞工則付以工資；對借款則給予利息。設使營業不利，債權人卽有索債之優先權。故企業家對於其財產及投資，實負有營業損失之責也。其他各公司之組織，不論其爲合資或集資，遇有倒閉，有限責任股東，則必以其已付之股份爲抵償。無限責任股東，對債務則又負無限之責任。吾人祇見企業家或股東所獲之利潤，實不知其所負之危險，其艱鉅迥非吾人所能設想者也。

二、債主　除上述企業家或股東外，債主亦有時蒙相當之損失。如某甲以己資不足，舉債以益之。遇因虧折而

閉歇時，業主雖負償還子母之責；使其所負債務過鉅，有限責任股東，不過盡失其所投之資，決不計及債務之能否償淸；無限責任股東，於債務未償淸以前，固不能卸其責任。然使其所有產業不足以淸其債務，則債權人亦莫可如何。是借資經營者，不啻挽債主共負其損失之危險也。

三、職工　職工受雇於人，當能按時獲得薪資。倘值企業失敗，職工對於資產之分配，按諸法律，雖享有優先權利。但失業問題，或因此而起。緣薪資一項，既爲工廠最大開支之一，偶值時節之改變，或受消費者不需求之影響，工廠於是不得不實行減政主義。此失業問題之所由發生也。各國所以實行失業保險制度者，不過爲減少勞工生活之痛苦耳！

尙有一事，使職工深感切膚之痛者，即機器發明日精，用之者愈衆；工人才智，摧殘實甚。技藝漸廢，繼以失業，皆受機器及新生產方法之所賜也。即使工人仍能操業，然其肢體受機器之害，甚或殞身者，亦時有所聞。近數十年來勞工能獲得勞工賠償律（Workmen's Compensation Laws）之保護，胥由雇主與購者分擔其憂，職工生活，始得有些微之保障。

第三、危險之轉嫁　企業家不必自冒其險，彼可轉嫁於專門營業者，使負其責任。轉嫁之途徑甚多，計其最顯著者，不外（一）轉嫁於購貨者、（二）利用保險、或（三）轉嫁於投機市場三項：

一、轉嫁於購貨者　所謂購貨者，即指一般商人而言。生產者恐業務多遭損失，彼則採取定造手續。憑定貨單，製造貨物，則廠主所製之商品，自可如數售出；且更不受價格漲落之影響。例如紗廠因布商定購棉布，廠主即可隨

時購進棉紗，趕織布匹；既不須預籌資金，坐耗利息；復不致因需求變更，遂感滯銷之苦。

除依定貨單製造貨物外，尚可先定貨價，以免遭受損失。紗廠在未接受定貨契約以前，必與商人訂明貨價者，在廠主固欲有利可獲；然亦以預防將來價格之變更，恐妨害其成本也。顧在定貨商人觀之，亦未始無所圖也。考彼所以先定貨者，質言之，卽先確定物價耳。遇棉布稀罕時，彼可待價以售，多獲其利；然究不若廠主一面維持原有之存貨，並以製成之貨物，轉售於人，以謀營業之進展，兼以多獲其實利焉。

二、利用保險　保險爲分配危險方法之一。所謂保險者，乃由感有同種危險之人，聯合而分擔其間所生之損失也。如火災爲害甚烈，苟不設法預防，一旦肇禍，不獨於個人之原狀難保，卽社會之繁榮，亦將爲之減色。苟經保險，則業主個人之損失，卽移歸於衆人負擔；而其營業仍能繼續維持。是擔負分加諸衆人，則個人之犧牲少，而直接受害者則獲益非淺矣。此各大公司每年願出多量保險費者，無非爲預防危險，兼以減輕其未來之痛苦耳。

保險公司除收一定保險費外，復以保險費利息維持營業之進行。卽遇賠償，公司並不負擔危險責任，彼所執行者，不過對保戶盡相當之服務。卽按一定計算法，備相當之基金，以保護一般直接受害者。故資本大，基金厚，信用亦愈卓著，於是被保者益有確實之保證也。

又可利用相互保險（Mutual Insurance）使衆會員分任一會員之損失。此爲最簡單之保險法。此種團體無需資本，平時無支出。遇有危險時，則由大家攤派，惟祇可用常捐之數，以能償足預計之危險爲限。如其危險溢出預算時，又可用加捐辦法，或減少賠償以了結之。

保險之目的原在謀羣衆之利益。除前述之相互保險外，尚有所謂合作保險(Coöperative Insurance)者。此項保險，係採取消費合作社辦法。凡保險者皆爲股東。所有利潤，皆分派於被保者。該公司既實行股東制，故亦可集股，收一定保險費。遇有危險，即賠償全部之損失。惟會員所籌集之資本有限，終不若最通行之股份保險公司，易得大宗資本，以實行大規模之經營也。

三、轉嫁於投機市場　投機市場(Speculative Market)爲各專門商賈聚集之交易所。於市場內先將物價擬定，然後開始商議買賣事項。吾人欲知其詳，須先研究投機之性質。

買賣雙方從事預測價格之趨向，以爲交易之準則者，是謂投機。投機商人(Speculative Traders)與普通商人各異其趣。普通商人，所買賣者，必爲現貨之交易。而所獲之利，雖有時由投機而來，但大部分所得者，實因銷貨與進貨之價格，迥然不同，故能操營業之勝算也。至投機商人買賣貨物，以定單爲根據，以契約爲憑證，不必眞有現貨之存在，以實行交易。其所希冀者，在利用價格之變幻無常，以謀獲利。例如經紀人一面向米商用較低之價，購進小麥；復以較高之價，轉售於麵粉廠，而獲其利。然必具有特別智識與經驗，乃能運用其靈活之手腕，調查市況，以預測市價而相競逐，方可獲利。投機事業往往遭失敗者，職是故也。

交易所能使貨物之供求，適當分配於現在與將來；並使物價之變動，因以減少；更使生產者與消費者之進益，俱可保持。而其每日所定各種貨物及證劵之市價，又可爲標準之價格，買賣得以安全，金融不致恐慌，則投機者本其前途之預想，可從事預先買賣貨物，以實行其時間上之分配焉。

預買者（Those Buying for Future Delivery）認爲某物之價必漲，即以現行市價定購之。以期俟交割時，其價若漲，則轉售於人，即可獲利。此輩投機者（Speculator），羣稱爲壟斷人（Bull），俗稱「多頭。」「多頭」爲「看漲」者。因預測將來之價必漲，故乘價低時買進之，俟價高時再行脫售，以謀獲利。此項投機者，於出賣前，已購進貨物，故曰「多頭」。因其預測將來之價必漲，故又曰「看漲」者。又有一般預賣（Those Selling for Future Delivery）者，以爲某物之價，將來必跌，遂以現價售出某數量之某物。以期俟交割時，再以低價補進，以之轉交定貨，而獲其利。此輩被稱爲拋盤人（Bear）俗稱「空頭。」「空頭」爲「看跌」者，因其預測將來之價必跌，故乘此價高時，先行賣出。遇價跌時，再行補進，以取其前賣價與後買價之差爲利潤。若其後買入之價高於前賣出之價，則投機者即受損失。此項投機者先賣出而後補進。其賣出時爲空物，故曰「空頭」。因其預測未來物價之趨落，故曰「看跌」。然無論其爲「空頭」「多頭」。苟無充分商業經驗，則易招失敗，因其出於預買預賣。故其所獲之利，即由其預測之確否爲斷；而預買預賣之慣技，非此輩操縱，其誰能之？非能熟習供求實況者，又鮮能作精確之預測。能作精確的預測，則今日之看漲者，明日亦可爲看跌者，要在深悉商情與價格者始能有爲也。

雖然，探悉物價之眞情，非易事也。請以麥論，世界何處不產麥。故麥之行市，在在可以變化。凡投機市場之商人，欲從事預賣預買者，對於麥之供給量及各地人民之消費量，尤須有精確之報告。世界產麥國家如蘇俄阿根廷（Argentine）更應常通市價消息，編成詳細統計，然後始能作準確之預測，估計其將來之價格爲如何。

預賣預買之進行，倘用之得當可以減輕危險，是又不可不知者也。設某甲爲預買者，彼預測三月後之麥價必

漲，遂願於三月後交割時，以原定之價買進小麥，以獲其利。適有某乙爲預賣者，彼則預測彼時之麥價必形低落，亦願以同價賣出等量之麥。設甲乙雙方互訂交易契約，按理論言，現行市場雖減少若干萬石之麥，而將來市場必增加同量之麥。但現價與三月後之價格，則仍無稍異。惟在三個月期間內，麥之現在與未來之價格。二者倘能等量齊觀，則價格之變動，在此期限內所負者，其危險當可減至最低之限度。易言之，價格變動之減少，實即減輕危險之謂也。

第四節　海挈

海挈爲 Hedging 之譯名，其意謂同時訂立預賣預買之兩重契約也。易言之，一面接受至期交貨之契約，一面轉向他人訂立至期接貨之契約。隨時賣出，隨時補進。至交割期，所有因市價漲落之盈虧，均由他人負之，是亦轉嫁危險之妙法也。玆釋以例，其理愈明。例如某甲接受至期交貨於乙之契約，同時即轉向某丙訂立至期向丙接貨之契約。俟交割時，如其價高漲，則某甲與某乙所訂之契約爲有損失，因仍須以原價交貨故也；然其與某丙所訂之契約則爲有利，因仍可照原價向丙接受貨物故也。即以由丙方所獲之利，以補償和乙方交易之損失即可。反之在交割時，市價跌落，某甲與某乙所訂之預賣契約係爲有利，因某甲仍可以原定之高價售貨於乙故也；然與某丙所訂之預買契約則爲有損，因某甲仍須照原定之高價向丙購進貨物故也。某甲即可以預賣交易之所得，償其因預買契約所生之損失。如此則損益不定之危險，概可轉嫁於他人矣。所謂交易所者，即爲此種轉嫁買賣期貨所生危

險之場所也。

此項同時訂定預賣預買之兩重契約辦法，實具有（一）維持實業與（二）平衡市價之功效焉。

第一、維持實業　此項二重期貨交易之利益，不僅有利於商人與經紀人而已。製造家亦宜採用此項辦法，以防製造某批定貨期間內，所需之原料或有所漲落也。落固有利，漲則危險極大。是以商人必先謀轉嫁之途徑始可。例如麵粉廠主，於十月間訂立翌年五月交貨之契約，同時即購進該交易所需之小麥。至交割時，麵粉之價雖跌，廠方仍按其契約所規定者收價。是一面既不蒙麵粉價跌之害，復可獲製造之利矣。尤有進者，麥價自十月後或繼漲不已，廠方亦不能增加契約上所訂之價，然因小麥早已購定，（無論該貨是否全數繳進，其價則必難更改）自可免麥價高漲之危險。麵粉廠既能利用此項同時訂立預賣預買兩重契約，以免麥價與麵粉價之漲落，則其他工業亦可倣行之。是知工商業所遭之損失，其危險則來自物價之變動，有此兩重契約之施行，即可轉嫁其危險於他人，而實業遂賴以維持於不墜。

第二、平衡市價　期貨買賣(Trade on Future Contract)有平衡市價之功效。例如一般購進者，現時定購大批貨物，不啻立時減少市場上供給之數量，可使現時市價由跌而漲。至交割時，又復轉售於他人，又不啻增加市場上供給之數量，則物價可由漲而跌。是定購期貨，一面既可提高現時市價；一面更可抑壓將來市價；其平衡市價之功效，有裨於民生者，豈淺鮮哉？故期貨之交易愈多，則各時期之市價亦愈形穩定。市價穩定，則因價格漲落不定所生之危險，自可減少；而一切生產者，無論其為工為農均可蒙其利矣。

以上所述，乃根據實際交易而推定者。苟志存操縱，則又當別論矣。一般商人於未投機之前，必根據確實消息，以作預測價格之標準。一面爲個人獲利計；一面仍無害於社會之幸福；始不悖投機之原義。顧在事實方面竟有不然者，遂致釀成投機三大罪惡：即（一）經驗缺乏、（二）資本不足及（三）虛造市況是也。

第一、經驗缺乏　妄思投機藉獲巨利。此輩多爲經驗不足之人。彼既未能確悉市場之眞情，故其預測物價之高低，亦必不能準確。此不特易招失敗，犧牲個人之財產且使貨物之範常價格 (Normal Price) 爲之顚倒；金融爲之紊亂。皆其經驗不足，爲厲之階也。

第二、資本不足　浪用投機手段，迹近賭博。一般資本不足之投機者，每利用保證金，託經紀人實行貨物之預買。經紀人即代購期貨，而以保證金作抵押品。一俟貨價低落將超過所繳之保證金時，經紀人即向投機者索增保證金。設彼時無款可增，經紀人立時出售其貨品，則投機者所付之保證金盡失。設此輩對物價有正確之預測或可獲利。但既缺乏經驗，又無力以補增保證金，以待市價之重漲；是不僅損失其預付之保證金，甚至破產，將所餘之資財，償還債務。故資本不足者，雖投機亦鮮有獲利之可能。

第三、虛造市況　虛造市況，其目的在操縱市價 (Manipulation of Price)。或虛報購進之日增，即貨價日漲；或虛造供給之量不日大增，使未來價格無由高昂。在物價低落後，一般商人即行購買，或囤存以待善價，或操縱

以謀獲利。實際言之，不過爲一種損人利己之舉耳！不僅對於社會毫無利益，且因價格之假造，生產者誤用生產要素於無利之途徑。因此，生產效果爲之減低；而滿足吾人慾望之財富供給，亦將有失其均衡，有害於社會之福利甚大。

第六節　壟斷

操縱之甚者，莫若壟斷（Corner）。壟斷市場與虛造市況，同工異曲；皆爲投機所發生之流弊。所謂壟斷者，係指投機者用其預定計劃，以操縱大宗貨物之供給，俾以操縱物價也。設投機者爲人機警，善於預料商情，則彼可獲多利。顧使貨物壟斷，不能爲一人或極少數人所把持。同時社會尚有一般商人售賣此同類之物貨，則其價格或不見高昂；復因社會輿情關係，消費者尚不致受壟斷市場之損害也。

設某投機者壟斷米麥圖獲厚利，於某時期內，將市上米麥充量購進；或先購一部分米麥，先行囤積，待時出售；卽不然，遇當時市場食糧缺乏之時，僅以極少數量，轉售於人，彼亦可儼然以壟斷者自居。供給既由其控制，則在其他米麥未集中以前，當可獲得一種高價矣。惟壟斷者值米麥購進時，彼雖根據商情，斟酌市況，以爲稍待數月，米麥之價必漲；彼時將大宗存貨，竭力推銷，獲利如操左券；則誰與抗衡？顧此時必有一般投機家或經紀人，本其商業經驗，度數月後，米麥之價不特不增，甚至有低落之虞者；使此項推理無訛，彼亦可獲鉅利。易言之，其觀察失實，推測謬誤者，則必遭損失。是知投機者所獲之利，幷非來自操縱供給之結果也；不過根據需求之基本力量，預測市場未來之

情況，究爲若何耳！

投機市場之壟斷商人，深囊操縱大部分貨物待價善沽。設使彼之爲人練達，手腕靈活，非儕輩所能企及。自能利用方法，從中獲利。則甲之所獲得者，即爲乙之所損失；而全體消費者並不受實際之影響也。設使貨物之供給與投機者之預測適相反，則彼即遭極大之損失矣。吾人須知市場中成功之壟斷商人，殆所罕見。其真因即在預測物價，既非易事；而個人信用未必始終能取信於人，此壟斷市場所以難實現者即此故也。

參 考 書

Black, J. D., "Production Economics," Chap. XXIII.

Bye, Raymond T., "Principles of Economics," Chap. X.

Clark, Fred E., "Principles of Marketing," Chap. XVII.

Deibler, F. S., "Principles of Economics," Chap. VII.

Hardy, Charles O., "Risk and Risk-Bearing," Chaps. I, VI and XII.

Henderson, Hubert D., "Supply and Demand", Chap. VII.

Huebner, S. S., "The Stock Market." Chaps. I-VII.

Knight, F. H., "Risk, Uncertainty and Profit," Chaps. I, VII and VIII.

第四編 價值論

第一章 總論

第一節 交易之重要

吾人於未研究價值論之先，既已將現代經濟組織之結構情形，加以討論；復對於人類與經濟生活種種狀態之關係，予以研究；則知人類所以有經濟組合者，實又來自慾望之不易滿足也。按人類經驗觀之，此種無涯慾望，即為生產事業之主要原動力，易言之，一切實業之興起，實為人類慾望之反映也。人類固有一種競技之精神("Play Spirit" or "Love of the Game") 恆表現於所有生產事業之上。然除此項動機外，人類肯備嘗艱辛勞苦不懈者，不過欲藉以獲得滿足慾望之貨物耳，現代生產事業之存在，及其發展能有如此大規模者，亦即端賴此種原因為之刺激而已。故各種生產始得採用分工制度。所謂職業的，手續的，以及區域的三種分工，要皆不外形成專精化；使生產數量，能愈多而愈精耳！更進而研究之，則知生產之要素有三：即土地、勞力及資本是。不僅此也，實業上如何利用此三大要素，使其成為最有效力之配合，俾達增加生產之目的；此類問題，尤有研究必要。然依照現代經濟

制度，則生產事業之組織及指導之責，應由企業家或實業界領袖負擔之。如美國煤油、鋼鐵諸大王，即其類也。此輩所負責任不僅在決定營業政策；尤應求如何適合社會需要，爲人類謀種種福利；始稱克盡厥職。蓋實現生產最後之目的，亦即增加源源不絕之財富，使人類慾望得以滿足也。然此種希望之能否實現，又視企業家決定之計劃能否利用生產要素，使其有適當之配合焉，故幷及之。

人類一切經濟行爲，以消費爲目的，以生產爲求達供給人類消費之手段，前已述之。然人類之消費，不限於其自身之所生產。遇自身所生產者不足供其消費時，則交易尚矣。交易不僅限於物物相易；舉凡經濟團體如勞働界，資本家、企業家、以及地主、佃戶等之行爲，皆不能脫交易之範圍。勞工爲工資而工作；資本家爲利息而投資；地主因轉讓土地使用權而獲租金；即交易之謂也。故交易云者，係指社會一切商業化之事務言之耳。

然則宇宙間所創造之財富，其大部分無非爲交易而已！即以吾人所有才力與技能論，用之於己身者實甚少；爲人作嫁者，比比皆是也。律師畢生殫精竭思以辯護者，爲人非爲己也。醫生之診病，亦多爲人服務也。易言之，以己之服務，換人之金錢以轉謀己身之享受，其意仍不外交易耳。考交易之起源，來自分工。上古自給時代，家庭用品，雖有分工，然無交易。近世社會組織，愈形複雜，因利害不同，私產制度以興；非藉交易，則人類一切消費，行將停頓；而文化之生機，亦無由發達。且不有交易，則生產之責亦無以盡。蓋以由生產者轉移於消費者，乃能盡擇地效用與濟時效用之能事也。是則交易亦生產之一部分，亦彰彰明矣。又如土地房屋之售賣或租賃，亦能使生產效用，因以增加；使消費能力，益以擴大；終以能饜吾人之慾望而後已。故交易與消費生產之關係，至爲密切者，即此義也。

交易之執行者爲商賈。商賈爲生產者與消費者之中間人。不有商賈，甲地貨物，乙地居民即難購取。故交易之進行，其始則因各地各人所有產物及風俗之各殊，乃能發生貿易。按其演進之階級，不外行貨與居貨二種。前者如我國蒙古商人之結隊而行，兜售貨物；迹其情狀，類似小販。其所售者，又多爲輕便易舉之貨；蓋防運輸艱難故也。後者則藉固定場所，實行貿易；除利用牌號以爲標識外；復恃廣告等項以廣招徠，至商賈對社會所發生利益，則有三項：（一）商賈既爲生產者與消費者之中間人，消費者倘有所需，不必遥向生產者直接購買，以免費時。（二）商賈所購進者，多爲大宗商品，所售出者又爲少量貨物。如此，則物品之數量齊，生產者與消費者所有之供求量，前後如出一轍。（三）商賈爲獲利起見，有時躉購貨物，以便堆藏，然後再爲零售；使生產者無以居奇，消費者得隨時購用；以免坐耗其金錢。

雖然，彼商賈者，究爲居中操縱物價之人。因有商賈，生產者雖欲零售而不可得。消費者雖願躉購，則患力有所不贍。故防害祛弊之法，端賴生產合作社（Producers cooperative association）與消費合作社（Consumer's cooperative association）之組織。有此組織，則買賣雙方，均可直接交易，而商賈無由施其壟斷手腕矣。惟運輸爲能促進交易之發展。熱帶出產咖啡，歐美之人，能享此飲料之樂者，賴有運輸也。是吾人在生活方面，能有相當享受者，亦非賴運輸不爲功。顧運輸之障礙有三：即（一）距離過遠，（二）貨物無歷久性者（如鮮品易於腐爛）與（三）築路之用費過鉅是也。有此三者，固足阻礙交易之進展，然吾人仍可利用科學方法與金錢勢力以戰勝之。距離之縮短，端賴舟車；貨物無歷久性者，則用製罐頭，或藉冰凍以保存之；鐵路與公路可由政府籌資建築，以利

交通使運輸能增加財富之效用也。

第二節　交易之利益

交易之目的，乃在藉貨物之交換，以滿足人類之慾望。例如以甲之所有，易乙之所無，各獲其所需；則甲乙雙方，不但均無損失且適足互相增加其所有物之效用也。緣交易之本身，亦生產也。交易結果則能增加財貨之效用，甲願以某物售讓於乙者，必該物對甲之效用較小，故甲始願割愛轉售於人。按甲之主觀，彼雖交易，而實際上所獲得者必較乙爲多。在乙亦未始不作此想也，於是交易方能成爲事實云。茲述交易之利益如下：

第一、交易能增加財貨之效用　米麥煤鐵木材等物，固爲有用之物；然使無交易以轉售之，則安南之米，美國之麥，英國之煤，以及東三省之木材，非以易地則其效用必不大。故交易不特謀人民之便利，且能增加財貨之效用，爲人類謀較大之幸福也。

世界物量之產生，其始來自人類各項之發明，然後有農以從事耕種，工則專一於製造，復藉交通以運輸，故交易者，乃增加財貨效用所必需必擇之手段也。而其方法，又不外利用易地易主二者，以達其目的。我國南方之米，運往北方，卽易地之謂；至易主云者，係指甲所擁有者，轉售諸乙。甲固得其現金，但其所有貨物，已非其領有矣，此所以稱爲易主也。

第二、交易能增加生產力　設使人類而無交易則生產力必異常低微，不過創造範形效用而已。則一人所生

產者，何能供個身之需要。雖有慾望，將焉滿足？今則因交易制度以興，吾人所生產者，不僅以求適合慾望，更希發展才力，或利用金錢，以選其專技之所精，從事於個人特長之生產，藉交易以獲其利，而人類進化，實利賴之。

交易與分工之效果，則相倖同。使人類而無分工，固不能促文化之進步；但分工而無交易，工人於未分工之前，須互相磋商，互相約定，方能從事製造。然此在理論為過筌，在事實則難成；因人類發生交易，使大規模分工製成之商品，甲地所不急需者仍可轉售諸乙地。且更因乙地居民所嗜好之物，工人益能盡其生產能事，用其專精技藝，從事製造，以適合乙地消費者之所需，生產力愈發達，吾人之慾望，亦愈易滿足矣。

第三節　交易之場所

交易之成也於市（Market）。在市制未興以前，人類用品，純由家族自給。其後因各部落，互為爭奪，俘擄者變為戰勝者之奴隸。奴隸遂從事於日常之生產，滿足一團體中人之慾望；至其所用商品，有時則藉外商之運售。際此時也，雖有工業組織，尚無真正交易，因其生產祇限於自養自給而已。

其後因社團或自由市發起生產組合（The Corporative or Guild Production），各以貿易不同，遂有交易之肇興。惟其範圍祇限於一地而已。所謂日中為市，交成而退。蓋以消費者與生產者，皆為鄰近之居民。外商即有經營於該處者，非先經過困難或努力奮鬭不能有立足之地；即幸能以物交易，亦必受嚴格之限制焉。

上述之交易情形，除由鄰近之人民，互為交易外，別無其他繁複之組織。逮夫工業漸興，市場範圍，逐漸擴大，則

推而及於一國矣。市場勢力，達於全國，猶以爲未足；於是又從事殖民事業，使本國商務膨脹於海外各殖民地，始能益謀經濟上之發展。十七世紀英國利用東印度公司（East India Company）之組織，藉商業以操縱印度政治經濟之命脈，即其顯例。

最後，市場之發展，亦以機器發明及火車輪船之輸運，始變爲國際貿易。一國交易之盛衰，遂受國際間經濟之影響矣。近數年來各種失業問題，暫難解決，即受世界經濟不景氣之害也。

第四節　交易之標準——價值與價格

交易云者，財富交換之謂也。計分二種：其一爲直接之交換，是謂物物交換，如以米易布之類是；其二則爲間接之交換，以錢幣爲媒介，是謂買賣，如以米易錢，復以錢易布之類是。顧交易之標準則爲價值無疑。

如前所云（見本書第三章第十二節）財富必藉價值以爲估計，吾人始得明瞭其概數；故財富之有無價值，即視對人而非對己效用爲如何耳。是交易之根據爲價值，無待證明矣。而交易之比例，則爲價格。故物物相易，即有價格，迨錢幣制度已興，則交易必藉錢幣以爲媒介，遂謂價格爲價值藉錢幣表示者也。價格每由行市以決定，然後吾人，則假錢幣以解釋其單位云。

上古日中爲市，物物相易，固無需乎錢幣。其後因社會組織複雜，分工制度漸興；以布易粟，殊覺不便；不得不創造第三種貨物，以利交易，即錢幣是也。吾人擁有金錢，即可隨便購買；交易手續，愈爲簡單；人類爲滿足慾望計，亦易

達其目的也。近因工商業組織，益形完密，信用卓著，尤無須以現款購取原料，是又以信用代錢幣，使營業愈能發達矣。然則國家為謀人民福利及挽回權益計，對於幣制之整頓，匯兌之改良，亟宜注意，始能免經濟壓迫；尤以我國幣制蕪雜，漫無系統，商旅嗟歎，有不勝其痛苦者；而每歲國人由外商代匯之款，其損失亦極浩大，深願理財者鑒於錢幣為交易最重要之媒介，起而整飭幣制，使全國經濟組織，益能強固；然後在國際貿易方面，始不致坐耗巨資，處處使他人佔便宜也。

參考書

Gide, C.: "Principles of Political Economy," Bk. III, Chap. I.

Marshall, L. C.: "Readings in Industrial Society" Chap. IV: C.

第二章　市場之分析

第一節　市場之意義

市場者，原指買賣雙方各運用其勢力，以完成交易之所在地也。惟近世科學發明，文化日進，雖有地域之隔閡，距離之限制，亦不能阻止交易之進行。但交易之成也，同時至少有二方面進行二種以上貨物之交換。買者賣者相離數千萬里，亦可利用郵電，彼此議訂契約，從事貿易。是市場固不必有地域之限制。所謂市場者，不過使各項財富或服務得以作有秩序之交易而已。

顧吾人有時誤以為市場者，係指一定之區域，或即交易之所在地，如同業公會(Board of Trade)或出產交易所(Produce Exchange)是。實際交易，固難免需要相當地點，以資交易之進行；惟地域之限制，究非市場之中心問題。蓋市場者，不過指買賣雙方勢力之相遇，使二者得以成交耳。市場固可限於極小之區域，如二三農人出售其農產品是。然市場之範圍有時可及於全國；有時更可擴至全世界者，如金融市場(Money Market)是也。例如倫敦(London)之金銀市價，影響及於全球各地。各國金融市場，須借電報以傳達消息，探悉市價；而各地金銀之產銷，其消息亦能影響於倫敦金融價格之漲跌。如美・墨銀產過剩，印度之改行金本位，在在足以影響買賣雙方

之心理，而決定當時之市價也。故概括言之，所謂市場者，實指影響交易的勢力之全部活動所在也。

第二節　市場之進展

在分工制度或工業專精化未發達以前，生產之主要目的，僅為供給自身之消費。卽有市場交易，而其範圍，亦至為狹小。迨運輸改良，交通便利；政府組織愈形鞏固；工業專精，逐漸擴張；機器使用，普遍塵寰；使昔日簡單情形，轉為近代複雜現象。經濟關係，乃見錯綜。此中樞紐，純繫於市場之作用；俾經濟活動有顯著之差異，始獲調節而成系統也。現代生產者既導其精力，專製一種或數種物品；則彼等必以所產者易其所無。所謂市場者，遂漸發展為一種有組織之方法，以實行交易焉。吾人居今之世，常聞有所謂商品市場(Commodity Market)，出產市場(Produce Market)，金融市場，勞力市場(Labor Market)，以及不動產市場(Real-estate Market)等種類各殊；可知市場乃為工業專精之必然結果。又因現在大宗貨物之製造為供銷售也，故市場遂為生產銷售必循之途徑矣。至市場所以發展者，則因分工制度勃興，有以促成之也。

交易之進行，其手續不外以商品易錢幣或以錢幣交換商品。惟古代之交易，祇以物易物而已。此種笨拙不便之物物相易，殊足妨礙貿易之發展。顧按人類進化史觀之，原始時代亦知利用某物為交換之工具。此種貨物，依其功用言，實卽等諸今日之貨幣。自此以後，社會既以此為媒介，而商品之交換，遂呈突飛猛進之勢矣。設吾人至今尚無錢幣之使用，尤其無貴重金屬之錢幣；則市場之範圍，亦不能發展至今日之地步也。

第三節　市場之限制

市場之範圍，日趨擴大，因如上述；然亦有限制市場之勢力，使其範圍難見伸張者，吾人不可不注意焉。茲舉其最顯著者，臚列如下：

第一、物之運費鉅者　例如高價之運費，往往予市場以限制；使買賣雙方，不能任意交換。當鐵路未興以前，經商者每沿河海之岸，以實行其交易；不僅曠日廢時，運費高昂，亦且時虞安全之難測也。

第二、物之不便攜帶者　磚石之類，體積笨重，攜帶不便。雖爲建築必需之普通材料；然運售他處，未必即能獲利。至若雲南所產大理石，可供特殊用途者；消費者必欲使用之，亦惟有擔負高昂之運費；然其銷路究屬有限耳。

第三、物之有時尙性者　物品之能否出售，與時尙性極有關係。如吾人之於衣服，必須定製以求其合身。雖付較昂之代價，亦所不惜。是以甲地服裝，運往乙地，未必即能適合其時尙性也。世焉有不合時宜之商品，能售高價者耶？故物之賦有時尙性者，每能限制其市場也。

第四、物之易腐者　物品如魚肉水果等，能令市場範圍，多受限制。迨吾人利用改良之運輸及冷藏方法，方使果蔬等物品之市場，日益擴大。是物之易腐者，不利用科學方法以保存之，亦能限制市場云。

第五、物之須檢定者　商品在未交易以前，須經實地考察者，較之根據公認訂立之標準，從事交易者，其市場範圍，較受限制。因交易苟能遵循已定之標準，分成等級；則本諸經驗，衡之商情，即不致招意外損失。其市場範圍仍

可日趨於擴張；惟有待於臨時檢查之商品，其市場之範圍終不得不受相當限制焉。

第四節　市場之職分

市場之職分有三：一曰物品之移轉（Transfer of Goods），一曰物權之移轉（Transfer of Title），一曰價格之決定（Determination of price），即所謂適當交換比率（Rate of Exchange）之決定也。

第一、物品之移轉　此爲商品自身之移轉。古代市場之交易，須將商品實物陳列於市。於交換期間，生產者使百貨集中於市場，逐漸分散於最後之消費者。此種形式，迄今猶有通行者。

第二、物權之移轉　今日市政進步，市場多有嚴密之組織。實際上待售之貨物不必羅列市上。往往儲於離交易地點甚遠之貨棧中；只憑貨樣，即可交易。蓋商品之等級及其類別有標準之可循，或獲得詳細之說明，即可爲交易之根據也。是市場貿易之形態，即爲買賣雙方所有權之移轉。雖遠隔重洋，何難成交。且產權之移轉，對於所購商品之管理及使用，皆可設法操縱之。至若貨棧穀倉之設備，不僅有利於商品之安全；且在由原料變爲成貨時所經之過程中，亦可免無謂之消耗。從私人經濟組織之立場言，在交易過程中，市場固仍有其他重要之職分，惟按經濟學之基本原則言，產權之移轉與交換比率之決定，實爲買賣雙方成交最要之主因也。

第三、價格之決定　價格之決定，不外下列二項：（一）物物交換比率之決定。以物易物，既不需錢幣以爲交換之媒介；則二物在市場上價格之決定，必依市價爲根據。而市價之漲落，又須視供求之數量爲如何。（二）物幣

交換比率之決定。意謂以物品與錢幣相交易：買者以錢幣易賣者之商品。其價格之決定，仍須視買賣雙方在自由競爭情形之下，如何進行，始能證明之。至其詳義，容專章討論可也。

第五節　市場之種類

上古經濟自給時代，家庭所生產者，純以供諸一家之消費。既無交易，焉有市場。市場之興，源於日中為市。繼之而起者，則為趕集；卽各村落間按每年節期，實行交易之謂也。擴而大之，則有鎮市；該項市場，有一定場所，故人民交易，遂稱便利。寖假則成一地方之市場；劃分區域，交易範圍，乃逐漸推廣。然以分工制度發達，交通愈見改良，交易乃以城市為集中地點。由城市之市場，擴大而為全國之市場。再進則有世界市場之形成。如上海、倫敦、紐約（New York）等大市場，皆為各國貿易者目光之所注集，市價之漲跌，商品之多寡，在在可以影響環球之交易；而各國金融之市況，亦莫不以此類世界商場為轉移也。然此乃按其區域以分析者。若以貨物之產區分之，則我國之茶絲市場，大豆市場，蘇俄與阿根庭之小麥市場，美國南部之棉花市場，熱帶之咖啡市場，以及各地之證劵市場等，對於一部分之特產品，更能操縱市價；使舉世之人，凡從事於交易者，莫不唯其馬首是瞻。是則市場種類之繁複，將不勝枚舉矣。顧吾人為便於研究經濟理論起見，依買賣雙方勢力之大小，可將市場為分二類：卽競爭市場（Competitive market）與獨占市場（Monopolistic market）是。

第一、競爭市場　所謂競爭市場，係指無論買者賣者皆有競爭之自由，而純粹的自由競爭市場，又可稱為完

全市場(Perfect market)亦即理想市場也、市場內所有買賣雙方，對於影響交易之情況，皆能徹底了解；彼等既知銷售者供給量爲若干，同時對於消費者之多寡，及各個人購買數量爲幾何，亦能明瞭。故買賣雙方，一則努力以求售，一則擇價以購進。如證券交易所(Stock Exchange)或同業公會，則類似此種理想之市場。此等市場，每以個人之活動，以謀經濟利益爲唯一之目的。故其討價還價之標準，亦視在交易上能獲得極大之利益否也。此輩常以最低之價購入，於市價極漲時售出之。既不失之於任情或武斷，復不以慈祥愷悌，致動其感情。處此狀態之下，競爭方可絕對自由，完全以實現所謂理想市場也。

要知理想市場或自由競爭市場，其競爭非爲一種漫無限制者；更非僅指賣者售價低於成本，與人競爭之謂。其意乃指賣者遇競爭緊張時，繼續以貶其價，直至適合其製造商品之成本爲止，逾此限度，賣者將不再繼續參與競爭，即寧願退出市場矣。至於購者亦願續增其所付代價，至適合彼個人在商品上所獲得之滿足爲止，逾此限度，購者亦不願再繼續參與競爭矣。易言之，理想市場之競爭，係假設於某種價格之特定時，買賣雙方在其所售所購之數量間，已達到理想之均衡之謂也。

第二、獨占市場　商業競爭之勢力，在多數市場中，達到一種統馭地位時，則商品之貿易，即受有意之操縱。無論其爲謀私人或公共之利益，此種市場，皆可名之曰獨占市場、故吾人可擬其定義如下：所謂獨占市場者，即交易方面受有意操縱作用之市場也。此種操縱，通常則運用於商品之供給方面。例如某鎮有居民千人，販賣白糖者祇爲某甲。短時間內倘無他法以獲同類之糖，則該鎮糖價，必受該商之操縱矣。且居民爲滿足慾望計，亦難免購買上

之競爭；則此項白糖供給之操縱，卽可允分表現市場獨占之特徵。而該鎭人民購買白糖時競爭之情態與競爭市場所表現者，初無二致。是操縱生產供給之結果，足使消費者付最高之代價，俾得享受用糖之利益焉。

上述之例，不過表明一種供給方面之有意的操縱耳。此種操縱，無論私人或政府，均可運用。現代文明國家，郵電事業，輒爲政府所獨占，卽爲顯例。同時，前例所述有意之操縱，固爲一種重要之市場勢力。然競爭勢力亦卽同時而存在。如村民對於白糖，發生購買競爭是也。然供給方面，經人完全操縱者，亦殊不多覯。至於在相當程度下。所有有計劃之操縱，常出現於多種市場者，則又爲吾人所頻聞者也。故稱之爲獨占市場可已，有時需求方面之操縱，雖不如供給方面之普通，然亦可表現獨占市場之特徵焉。

第六節　市場爲推定原理之根據

近代經濟學原理，其基礎概建於競爭市場之假定上。按事實言，茫茫宇宙，何嘗有完全自由競爭之市場如吾人所假定者。人類活動，既不能單獨受經濟利益觀念之支配或限制；且智識與判斷，又不易臻於健全之域；行動方面，更未能完全合理化，始終以眞理爲依歸；而生產要素，亦不能自由移動於各項用途，使其傾向於專門化，以適合特殊之目的。凡此皆爲競爭市場難於避免之障礙；此項勢力，可稱爲經濟軋轢 (Economic Friction) 云。

市場情形，極端複雜。就吾人已有之知識經驗以窺測之，殊難得一單簡之定律，用以解釋其一切之現象。於是有一般學者，乃假定所謂經濟勢力者，概以屬諸操縱之勢力爲多。依此解釋，以推斷經濟原則，似較易確信。蓋以貨

物交易時旣多受有意操縱之影響，故一般經濟學家願拋棄社競爭市場以解釋價格現象之舊方法；而贊成根據獨占勢力，以作討論價格之起點。此種方法，頗有成立之可能。經濟學原理，悉根據此獨占市場之假定以制定之，原無不可；惟吾人倘應用此類經濟原則於實際經濟生活時，亦須計及競爭之事實。因在任何獨占勢力極大市場下，亦不無相當之競爭存在也。吾人最須牢記者，卽依同樣精密之過程，分析經濟之現象，無論根據上述第一或第二種方法時，在原則上所獲得之結果，必無大差異焉。

第七節　結論

根據競爭市場以求價格之決定，其利益有二：（一）對於經濟學之沿革上成連續不斷之勢，蓋以經濟學一貫之發展，全部幾根據於競爭市場之假定也；（二）倘吾人從獨占市場之假定以為分析，則獨占勢力之調整，困難殊多，蓋以商業獨占，有賴於競爭勢力，以決定市價者甚大故也。有計劃之操縱，雖常運用於供給方面；然此種生產之供給出現於市場後，所有價格之維持，仍視消費者之態度為如何也。獨占者於出售商品時，關於價格之決定，殊難忽視購者之勢力。故根據上述理由，凡識見卓越之經濟學家，似仍宜採用傳統方法，以解釋價格；而以競爭市場之假定，為推理之基礎；再參證商業之操縱，以決定其價格；使任何計劃之進行，概能應用一般經濟原則於實際問題之上。

吾人採用理想的自由的競爭市場之假定，解釋貿易交換之關係，係為一種邏輯方法，俾得據以討論極形複

雜之社會事實也。吾人更可假定，設使理想市場上之競爭，極其活躍；而其他足以影響市場現狀之勢力，仍屬不變；則應用此種分析方法時，吾人即可估定市場上競爭之勢力。此外亦可對市場上任何其他勢力，用同樣方法，一一加以估定。因此對於各種勢力，皆可獲得相當之判斷；然後吾人終可以市場勢力之活動爲根據，進而研究經濟學之基本原則焉。

上述分析方法，初學者或不無難於索解也；緣彼等視前述之假定，似非事實。倘彼等於未獲得估定標準以前，驟使應用此方法以處理紛紜複雜之實際生活，則其觀念必愈陷混亂。蓋人類之思想，對於原則不能明瞭者，一遇實際現狀之紛擾複雜，遂覺手足慌忙，不知所措矣。此一般學者對於現行經濟問題，所以發生諸多感想也。故爲初學者便於獲益計，正宜徹底明瞭若干基本原則，以爲解疑決難之根據。否則人事茫茫，浩若瀚海，萬變千化，莫窮其極，其將曷以應付眼前一切乎？倘能對經濟原則，眞正了解，確有把握，以靜的原理，詳釋動的經濟之現象，又何致心如懸旌，漫無定向耶？此基本原則所以能適應環境，支配人生者此也。

要知經濟學所有原則，經實地試驗後，自能減除吾人生活上所感種種困難。依理想市場之假定，以推斷經濟之原則，亦殊合乎科學方法也。蓋經濟學與自然科學之由假定而實驗，由實驗而證明之手續，初無若何主要之差別。所謂理想市場之假定，其目的全在應用該同樣方法，以研究經濟之現象；使舉凡影響於各種市場之勢力，無論其如何游離，如何獨立，吾人遇有研究時，不特無以淆混，且更能探討各種勢力對於價格決定之影響，究爲若何云。

參考書

Fairchild, Furniss, and Buck, "Elementary Economics," Vol. I. Chap. VIII.

Gide Charles, Principles of Political Economy," Am. ed. pp. 184-186.

Marshall, Alfred, "Principles of Economics," Eighth Ed. Book V, Chap. I.

第三章　價值之概念

第一節　價值之意義

前章對於交易場所之分析，已加以詳切之說明；玆乃可進而討論交易之根據矣。倘商人買賣商品，彼此無足資比較之標準及計算之單位，以為基礎，試問交易何從說起乎？雖然估計商品，未嘗不可用具體單位，如斗、尺、斤之類，以作準則；惟吾人使用此等度量衡時，亦殊難表示各商品所涵有社會重要性（Social Significance）為若何也。例如一碼之絲，或較一斗之米為重要，故在交易未發生以前，必須先有比較之標準；始能表明各交換物所具有社會重要性，究為若何。此項問題，遂引起價值之研究。蓋以價值者，於現代經濟學中實為估量商品所具有社會重要性之基礎；且為解決交換商品之唯一根據也。故於經濟學中，所謂價值者，乃指某種貨物本身具有一種力量，在交換時，能支配他種商品之謂也。質言之，價值即交換之力量耳。

第二節　價值之認識

自來治經濟學者，對於價值之認識，聚訟紛紜，莫衷一是；玆略述其最著者如下，且各加以批評，則學者不致茫

無所從矣

第一、使用價值與交換價值　經濟學之成爲科學，實自古典學派（Classical School）之創立者亞丹斯密斯始。則吾人之研究經濟學中價值之認識，亦應自斯密斯始。斯密斯根據亞里士多德之二重效用學理，首先分析價值爲交換價值（Value in Exchange）與使用價值（Value in Use）。謂某物在使用方面有極大價值者；惟在交換上言之，則又無甚價值矣，如水是也。然水雖有使用之極大價值，而其交換之價值則甚小。某物具有交換價值者，但按其使用論，其爲用則極鮮，甚至毫無用處，鑽石即屬此類。故以其自身之價值言，固甚昂貴，然欲求其有絕大之使用如水者，則又絕對不可能也。

後世一般經濟學家，根據斯密斯之使用價值理論，闡發所謂主觀價值（Subjective Value）及效用價值；而交換價值一詞，介逵斯則以交換比例（Ratio of Exchange）一詞以代之。交換比例即交換比率（Rate of Exchange）。彼認爲交換價值所解釋者，無他，即比率是已。易言之，交換比率，僅指某物之分量，用以交換他物者之謂也。然則所謂價值者，僅指使用價值而言也。德之希爾曼（Hermann, Friedrich Benedikt Wilhelm）又稱之爲效用價值，謂一切財貨皆具有滿足人類慾望之能力，而此能力即其價值是也。

然斯密斯之交換價值學說，實爲現代所謂經濟價值（Economic Value）概念之基礎。蓋以各項商品雖成具有使用價值；然吾人於討論其價值時，不能不按其互換之分量，以推測其究竟。而比較之意義，遂使交換價值，躋於重要之位置。價值之交換學說，爲客觀的價值（Objective Value）又純屬諸經濟價值者，蓋因其具有市場交換

之關係也。經濟學家，不能不認交換價值，爲唯一可信賴之價值者，職是故也。雖然，苟因使用價值，於研究經濟價值時，無甚關繫，遂擱置不理；亦未免失去圓滿解釋價值論之基礎矣。

第二、市場價值與眞實價值　交換價值，又可分爲市場價值(Market Value)與眞實價值(Real Value)。市場價值云者，係指市場上商品售賣時所有實際價格(Actual Price)之謂，卽售價是也。至眞實價值之意，係指自然價格(Natural Price)之謂。按斯密斯個人所下之定義，則謂此自然價格乃中心價格(Central Price)；此中心價格爲一切商品價格之中心。其解釋價格繼續之變動也，則謂市場價值，亦往往超過自然價格；卽不然，二者當能彼此相埒耳。

斯密斯之分析眞實價值也，計有二項學說，卽勞力成本學說(Labor Cost Theory)與生產成本學說(Cost of Production Theory)是也。後世經濟學家，根據斯密斯一種學說，加以充分之解釋，卽可蔚然成爲專家。如馬爾薩斯之研究勞力購買學說(Labor Command Theory)；李嘉圖、彌爾、以及馬克思(K. Marx)之研究勞力成本學說；無不紹緒斯密斯，各成其經濟學界之地位焉。彼之生產成本學說，降至彌爾時代，尚能不衰。雖彼所僅提及之使用價值，亦復構成效用學派(Utility School)之基礎。迨馬先爾以還，現代經濟學家，復將效用學說與生產成本學說合併而成爲均衡學說(Equilibrium Theory)，在經濟學上，貢獻殊多也。惟是均衡學說，仍與時以俱進，宜乎斯密斯能榮膺經濟科學創始者之尊銜也。

第三、流通價值與範常價值　薩伊步斯密斯後塵，分析交換價值爲市場價值與範常價值(Normal Value)。

市場價值爲市場上貨物交換之能力而已。故又稱爲流通價值 (Current Value)。範常價值則以成本爲根據。不過薩伊所說之成本乃實業成本 (Industrial Cost) 與斯密斯所主張者不同。薩伊深信實業成本，應概括租金，利潤及工資而俱有之。

薩伊之視使用價值，爲個人對於物品效用之比較。物品效用大小，爲主觀的，乃估價 (Valuation)。惟估價亦復根據物品自身所具有之效用（客觀的）。彼以爲使用價值影響於市場價值甚大。以爲某物之眞值 (Real Worth) 與此種使用價值之關係，較交換價值，或生產所費尤爲密切。因此遂引起需求背面勢力之探討；如習慣，風俗，與時尚，對於市場之價值，莫不有相當影響焉。

第四、範常交換價值與原有交換價值　馬爾薩斯所着手討論者，即使用價值與交換價值二者之區別也。亞丹斯密斯認爲經濟學家首須研究者，應爲交換價值，馬爾薩斯亦深表同情。然後分價值爲三類，即（一）使用價值或原有效用 (Intrinsic Utility)（馬爾薩斯承認效用在價值論中，應有明顯重要之地位）（二）範常的交換價值（爲市場依供求而決定之價值，爲一種交換之關係）（三）原有的交換價值 (Intrinsic Value in Exchange)（指某物所含有之購買力）。於三項價值論中，咸給予需求之力量並重視需求地位。蓋以需求在生產成本上，發生一種最後之效力故也。

馬爾薩斯雖贊成交換價值論，然對於交換關係之重要，惜未能窺其全豹也。

第五、相對價值與絕對價值　李嘉圖之價值論，可視爲客觀交換價值 (Objective Exchange Value) 學

說。彼步斯密斯之後塵，首對交換價值與使用價值，予以分析。並謂市場價值與自然價值(Natural Value)或範常價值之區別，甚爲明顯。然其所主張之價值，乃爲客觀交換價值；亦可謂爲相對價值(Relative Value)。相對價值，迥異於絕對價值(Absolute Value)。絕對價值者，乃就商品自身以求得之價值也；即該商品與其製成之勞働成本之關係也。設使於商品製造所須之勞働分量上，有所減低，則其眞實價值，必爲之降落。反之，在商品製造上所需之勞働量增加，則眞實價值，即見高漲矣。所謂眞實價值者，即絕對價值之謂也。惟李嘉圖所注重者，乃相對價值也。至於相對價值，乃謂各項商品相互間之交換關係也。某種商品之相對價值，與其他商品比量時，可以代表其享有絕對價值之程度。例如一雙鞋，可換一頂帽，係指其間之交換比率。非謂其各個所具有之交換價值之大小，乃求其相互間的交換比率也。彌爾對於客觀交換價值論，尤有獨到之見解。彼認價值爲一種相對名詞。某物之價值，即指該物能交換其他貨物之數量之謂。宜其謂各物之價值，絕不能同時以漲落。若謂價值自身有普遍之漲落，世間絕無其事。

第六、勞力價值與剩餘價值　勞力價值(Labor Theory of Value)本爲斯密斯、李嘉圖所主張，至馬克思而益甚。馬克思認爲一切價值來自勞力。資本之眞義無他，不過爲一種剽竊之勞力耳！易言之，資本之構成，係由資本家剽竊工人之勞力，以爲利己之進益。故價值云者，不啻爲人類勞力之集合體，亦即社會勞力之結晶也。易言之，價值不過爲社會上必需之勞力耳。

馬克思更進而討論剩餘價值(Surplus Value)。彼認資本家因僱用工人，而獲得剩餘價值。設使貨物得依

其價值而出售；則此項價值爲該物所具勞力量之表現者，不過藉貨物以實現之而已。而其所獲得之利潤，乃由所需勞力量中以爲扣除者也。

資本家所以能獲利潤者，概以利用較長之工作時間，從事於生產。設工人每日所得之工資，適爲以五小時工作，卽可獲得之報酬。但實際上所用之工作時間，每日必以十或十二小時計之；而其多作數小時工作之所得，卽成爲資本家所獲之利潤。然後彼復利用增加工作之時間，或利用機器增加勞動生產力，或減少勞動者的生活費，俾在生產上更能愈獲其利，終至造成資本之勢力而後已。是資本家設法以交換價值，購買工人每日勞動力之使用價值。此交換價值，亦卽其成本之謂也。而二者之差別，卽爲資本家之剩餘，或卽其利潤也。至資本家此種掠奪行爲，純爲求獲此剩餘價值耳！此剩餘價值之概念，乃基於其勞動價值之理論也。

然馬克思之價值論忽視效用，有欠健全。假定以成本一項卽能解釋交換價值，而勞力又焉能代表一切之成本。他若資本之儲蓄以及時機之等待，皆須付以相當之代價。姑無論私人產權，或領有權，是否存在？資本之權利雖在集合制度之下，亦受相當影響焉。

總之，馬克思之思想得力於斯密斯及李嘉圖者爲不可諱之事實。其經濟學說，尙能萃集各家之所長以求適用於更較抽象之理論也。

綜上所述，可知價值者，不過交換之能力而已。此外或僅及能力而非爲交換之能力，或可視爲價值之來源，或涉及產權之統屬問題，要皆非價值之本體也。

第三節　價值與估價

由上所述，卽知價值實爲一種市場上所發生之現象，惟在商品交易時，方能表示之。據此以談，則價值確係一種客觀之事實；應與主觀之估價程序劃分淸晰，以免淆混。在交易未決定時，一般深謀遠慮之購者，對於紛至沓來之事實，每加以縝密之比較，以爲最後之取捨。例如世有思購一寬敞地基，以備將來建築高樓大廈，棲息其間，以娛暮景之年；或彼對身後一切，不得不預爲綢繆，且爲後裔以謀福利計，遂願以纍纍現金，悉購有價之證劵；或彼偶晤某汽車行經理，該經理向彼稱述汽車之功用甚溥，並謂人壽幾何，秉燭夜遊，猶恐弗及，盍購精巧靈便之汽車，遨遊於名跡勝地，以開拓胸襟乎？卽或不然，亦當購置書籍，有時博古覽今，藉以增益智慧；或廣羅奇麗雕像，美術圖畫，綠窗人靜，獨坐欣賞，使心性俱獲怡養；較諸日困於名韁利鎖中，罔知覺悟者，其愉快豈可以道里計哉。凡此所述，類爲一般消費者所難以決定者，然無論其主觀如何變化，經評量以後，終必決定其最後之取捨焉。

上述選擇間之比較，乃爲一種主觀程序。倘購者對其各種迫切之慾望，已定爲有意識之選擇，並非出於盲從；則彼對於有滿足極大慾望之商品，當儘先決定購之矣。此種考量購物之過程，藉知其對於個人所有重要性爲如何者，是謂估價。故個人使用或消費商品時，所獲得滿足之估計，皆來自估價云。

依上述之解釋，估價乃發生於個人之心理。彼對於商品重要性之決定，雖屬相對的，然多根據個人對其所生慾望之程度爲如何，初非以交換爲目的也。設使人類無商業交易之存在，則估價之目標，完全注重於生產能力

(Productive Energies) 之支配矣。彼所生產者，必以該商品能滿足其最高之慾望爲準則，例如某甲對於水果之慾望，較牛肉爲高，則彼將運用其較長時間與較多精力，從事於水果之培植，而少致力於牛肉之獲得矣。可知估價時個人發生之心理現象，其本身又爲分配生產力之一種基本的指導也。

處於現代經濟社會之中，生產之主要目的，既爲交易，非爲直接消費者，故必須有一種準則，以供比較商品相對重要性(Relative Significance)之用，始能確定交易之手續。估價云者，即吾人利用之以爲上述之基礎也。人類交易目的之心理過程，於客觀結果，雖互有差別；然在個人心理上所經歷者，初無若何之迥異。故按市場估價之目的論，無非依照其滿足人類慾望之能力，擬定商品間之比率，以確立其交易之基礎。而此項比率之擬定，顯係發生於交易之先，並又爲買賣雙方全部估量之結果。生產者與消費者爲交易起見，互相接觸，雖有物價之估量，與個人對於特殊商品之估定，然又初無二致。因依個人慾望之強度，使市場上之估價，時時發生其波動故也。夫社會既爲個人所集成，故市上之估計，亦隨全部買者賣者慾望之強烈與否，發生相當之變動也。

設每歲所產米麥之供給，較通常生產量超過百分之二五。吾人依此情況，即可假定所需固定數量米麥之慾望，其迫切之情，必較每年常態之產額爲低。或米麥之產額不失其常態；不幸突遇非常事變，如戰爭爆發，亦能影響於該年消費量者；則吾人對於米麥及其製成品之慾望，亦陡見強烈矣。由以上二例，即知商品於滿足慾望時所生之波動，亦易表現於市場也。故買賣雙方全部所擬定商品交換比率，必依估價時主觀所經之程序，始能獲有結果。根據此等比率，乃可樹立交換之基礎。而所謂交易之力量或價值云者，其概念乃浮現於吾人之前矣。則價值之眞

義，必指估價程序之結果。然則價值因估價而產生，實非估價之本身無疑矣。而其所以致此者，實又發生於參與交易者之心理作用。設使貿易者能令甲種商品所含滿足慾望之能力較乙種商品所含者爲高則前者之價值必較後者爲高矣。是價值者，必先經過估價的主觀之程序，然後以客觀證明之始可。

再從社會觀點言之，市場估價與個人單獨估價之目的，完全一致；其作用則含有指導全社會生產能力之分配。某種商品在市場估價甚高，足徵其相互交換之力量甚大更足表示該商品滿足慾望之能力亦至爲強烈。企業家發現此狀況，了解其事實後，彼即能支配其較長時間與較大能力從事於此類商品之製造。由此便知市場估價之勢力，實能引導企業家以配合其生產要素，使其能用於最有效之途徑也。而市場估價之效用，罔不以價格表示之。任何商品，其市價愈高，即能表明其產量相當之稀少。設能繼續製造，當可獲較多之利矣。故競爭市場中之價格，不啻企業家之一種指標（Index），如某項商品之估價甚高，則彼無形中可得指導，以便從事此項商品之生產矣。

第四節　價值與價格

某物本身賦有一種力量，能用以交換他物者，謂之價值。交換既起，必先求得適宜之交換比率，乃能實現其交換。吾人比量兩種商品如麥與玉蜀黍者。設一斗麥可換二斗玉蜀黍；吾人不能遽謂一斗麥之價值，即等於二斗玉蜀黍。此乃二種性質不同之比較，不可用玉蜀黍之容量，表示麥之價值；因麥之交換能力，非即爲玉蜀黍之容量。故吾人應改正其謬誤，以答之曰，一斗麥價值等於二斗玉蜀黍之價值。如此則所比量者，即視二物爲相類之性質，而

表示一種交換比率。設此二項商品之估價不變，則麥與玉蜀黍可按原定之比率，互相交換惟吾人最須注意者，即不可將交換比率與交換能力相淆混也。世界愈進化，文明國家為避免物物相易之煩瑣；遂以一種極易流通之商品如錢幣者，藉以表示交換比率。故價格云者，原為交換比率。降至錢幣經濟時代，價格乃變為貨幣價格，而仍簡稱曰價格，故又曰即價值之以錢幣為表示者之謂也。設吾人使用錢幣以表上述麥與玉蜀黍之價值；則斗麥之價格為一元，而每斗玉蜀黍所值者當為五角矣。如該二種商品價值之比較，在交換比率上，始終保持不變，則麥與玉蜀黍交換之數量，必依然如其舊觀也。是知價值與價格之區別，前者係指商品所具有交換之能力；後者乃根據該項能力之行市，而以錢幣為表示者也。

任何交易，概以錢幣，始能致成。吾人販賣商品或為人服務，在求錢幣之獲得。同時復以錢幣購進商品，或以酬勞他人為我之服務。惟吾人終須了解者，即實際上仍不外物物相易，藉以獲得各項需用之商品，以今視昔，不過形式上利用錢幣為工具，以為交易之經過耳。所有交易之性質，固猶建於物物相易基礎之上也。某農夫未入市購物也，必先賣出米麥，以獲得錢幣；復以現有錢幣，易布而歸。此時農夫之心理，固未見以錢幣之多寡，為交易之目標。但事實上彼則計算米麥與布匹之價值，關係如何，而以錢幣為媒介工具耳。此種形式之交易，已足代表人類整個之經濟活動，惟在所有經濟交易中，價值與價格，則又以相異之意義，均能同時而存在焉。

吾人既依據經濟學之觀點，說明價值之意義。惟價值有通常兩種誤解，必須辨明者：第一，吾人常聞一般人云某商品有所謂原有價值 (Intrinsic Value) 者，意謂該商品保持其自身原有之性質。因其性質，遂發生一種絕

對的或不易變更的價值也。此種見解，至不正確，且易使吾人思想，入於迷途。夫物必具有相當性質，方可用以滿足慾望；而物價之騰落，亦多視該物原有性質之良窳以為衡。惟吾人若加以詳細之考察，則此等性質，固為各物所同有，初無若何差異也。而所謂物之自身原有性質者，則固定不變；惟其價格則時時變動無常；且各市場又有各市場之不同。吾人通常見斗麥之價，隨時變化；然使其移至乙市，則又與甲市殊異。然麥之自身原有之性質，則實無絲毫變動也。此種價值變化，簡括言之，乃因吾人對於麥之慾望，時有增減。易言之，卽吾人對於麥之慾望之強度，有時改變耳。學者應知價值非僅指能力，乃指交換之能力也。至原有價值一詞，可避而不用以效用一詞以代之，以免意義上發生含混之流弊云。

第二種誤解，發生於價值之性質方面。卽誤認商品所有之價值，可同時增高降落也。玆再以麥與玉蜀黍之例以證。吾人皆知欲使此二穀類相互間之交換能力，在同時俱能增高者，實有所不能也。設麥價增高，斗麥可換三斗玉蜀黍，則後者之價值，依前者所表示者乃為降落。故物價同時增高之說，每為事實所不許也。同時與玉蜀黍有關之商品，其交換能力得能增加者，其意卽為玉蜀黍自身之價值，對於其他商品，則轉以貶抑。此種情形，通常於錢幣價值與商品價值(Value of Commodity)比較時發現之。按其眞義，不啻謂商品價值所有一般之升降，莫不由錢幣價值之改變，有以致之也。

綜上所述，吾人對價值之概念，當有相當了解矣。惟吾人須加注意者，商品價值之估定，從其性質言，完全為一種市場情況變更之結果。雖有時如歐戰之往事，政府強制決定商品之價格，使其無所變動；然按諸實際，大部分商

品之估價，仍視交換時市場上供求之勢力以爲衡。姑無論市場情形之爲獨占或競爭，價值終不失爲一種市場之現象；且可應用之，以爲計算各種財富重要性之根據也。吾人習見計量財富之面積或容量，時常應用具體標準，如尺、斤之類。然若思計核社會重要性，其唯一方法，僅有應用價值以表示之耳。是知用價值爲工具者，吾人始能比量各種財富相對之重要性也。

參考書

Jevons, W. S: "Theory of Political Economy" pp. 83-157.

Malthus T. R: "Principles of Political Economy"

Marx, Karl: "Value, Price and Profit."

Mill J. S: "Principles of Political Economy" Bk. 3, Chaps. 1,2,6.

Ricardo, D: "Principles of Political Economy and Taxation."

Say, J. B: "Traite d' Economic Politique"

Senior, N. W: Outline of Political Economy".

Smith, Adam: "Wealth of Nations." Bk. I, Chaps. 4,6.

第四章　價值之起因與比量

價值之認識，自古以來，學說紛歧，莫衷一是，已如前述；推原其故，蓋因經濟學家對於價值之起因（Cause of Value）各殊其見，各執一說，有以致之。茲爲免除學者誤解起見，特就關於價值起因之學說，逐一評述如次。

第一節　勞力說

貨物之所以有價值者，以其爲勞力所產生也，是價值之起因，來自勞力，不無根據。主斯說者，首推斯密斯。然若認人類生產之原動力，厥爲勞力，斯密斯固未確鑿言之，更未純然以主張是說自命也。因伊有時亦視資本爲一種限制之力量故也。以此項資本限制力（Limiting Factor）附以人類之勞力，始能決定一國真正之生產能力云。此理經李嘉圖之申述而愈明。李嘉圖將具有交換價值之商品，分爲二類：一爲數量稀少（Scarcity）者；一爲必假勞力始可獲得者。前者爲數甚少，李嘉圖認爲無研究之必要。惟對於第二類則申述頗詳，意卽任何商品之製成，非需勞力不爲功；而商品數量之累增，又必以吾人之願望爲依歸；此外則無若何規定之限制云。

土地雖被人佔有，資本雖用之於實業，然一切相對價值，仍視所需勞働量以爲標準也。古代情形如此，現時狀況，又何莫不然；此乃李嘉圖個人深信不疑者也。惟吾人對彼之學說，須予以注意者，卽李嘉圖對於利息及租金

(Rent)之要素，往往抹煞而不重視，獨認勞力自身為價值之起因。彼以為利息與利潤在實業上有演成均衡之趨向，故不能使相對價值受其影響；至於租金，則為價值之結果，初非其起因也。然則價值論中一般古典學派所主張之勞力成本學說，吾人即謂其來自李嘉圖之獨創，亦無不可。

勞力為價值之起因學說，至馬克思而益顯著。馬克思謂商品所以具有價值者，即其自身係為社會勞力之結晶(Crystallization of Social Labor)。彼以為商品必具有一種共同之要素，始能宜於交換；而商品中所含之勞力量，即寓有交換之能力也。是馬克思視商品為有價值者，亦以其自身已實現而為一種固定的結晶的社會勞力也。遂謂價值唯一之原因，即在於斯。且由此即知無論何項商品，其差異之點，祇能以勞力量之大小表現之；而商品之外表，不能表示其真相也。例如工人織成一條絲巾，較製一塊磚瓦所費勞力量為較大，即其顯例也。

綜上所述，不啻謂凡物之曾經勞力者，即有價值，未嘗加以勞力者，即無價值。易言之，勞力為價值之因，而價值亦即勞力之果也。惟實際上又未盡然，如南京之土地溢價，與夫當年舊金山發現鑛產，是皆不勞而增其價值者。又或有苦心孤詣耗時費神之發明家，而卒無所成；投資以經營，力役以孳殖，而終歸於失敗者，是又安見其因勞力即產生價值者耶？又如同一人也，製作之物，因時異俗變，其價值遂致變更；如毛織品之價值，於夏時必較於冬季為低微，此乃吾人所習知者也。即或認價值之起因，在於勞力。然勞力之價值，又因何而起，亦一疑問。然則價值發生之真因，未必即全基於勞力也，亦彰彰明矣。

顧或謂價值之起因，有時來自生產費用(Expense of Production)。如彌爾者流，主張尤力。彌爾所稱生產

成本有時乃指生產費用而言。此費指土地、資本、勞力三者所需之費用，即爲生產費用。價值之大小，一視生產費用之多寡爲衡。如工業國家之製造品愈多，所產生之價值必鉅。按表面觀之，未始無理。惟理論與事實，有時不免背馳。實際上所有價值之漲落，應視吾人需要之迫切與否，始能定奪。例如消費者對某種商品，亟須購取以滿足其慾望，則該商品生產費用雖低，而其所售之價必昂。易言之，其本身價值之高低，未必以生產費用多寡爲依歸也。

第二節　效用說

薩伊以效用爲價值之起源。彼以爲物之所以有價值者，以其具有效用故也。彼之解釋效用，則謂凡物自身具有固定能力，以滿足慾望者，即爲效用。易言之，彼對於效用之觀點，直認爲一種客觀的慾望之結果，而非其慾望之主觀方面；亦即謂非由於人類對物之滿足，乃物之自身，具有可想望之性質也；斐夏稱之爲可慾性(Desirability)。其思想能影響於介逢斯及奧國經濟學派(Austrian School)，較斯密斯之僅提及使用價值，尤爲可貴。宜其在經濟學史上，能與斯密斯同立於創作者之地位也。

降至介逢斯則直認主觀效用，爲價值之起因。彼以爲商品具有價值者，以其含有效用在焉。吾人所購之物，必求其有利於我者，始願付給代價，否則決不欲購取之也。惟按李嘉圖之見解，則以爲商品之交換價值，來自其自身數量者稀少，惟需勞力始能獲得之也。而介逢斯則認爲有一般貨物，雖以任何犧牲或成本，亦不能使其有再生產之望。彼以爲一切貨物，並非僅賴成本始能表其估價之標準。且市場價值之漲落無常，不較成本爲高者，即較其爲

低；欲使之均衡，則又爲罕見之事。尤有進者，已經耗費之勞力，自身之力量，既屬過去；對於任何物品未來之價值，絕無勢力以操縱之；更不能使其受若何影響也。即按所耗之勞力量與生產品之最後價值所有關係言之，亦甚爲淺鮮。惟介逢斯對於李嘉圖主張交換價值來自商品自身稀少說，尙承認之；然經彼個人之分析研究，則又謂稀少與效用乃有密切之關係。爲免除最後效用之降落，祇有商品之稀少，能預先防止。故商品充斥於市場時，最後效用，未有不大受影響者，甚至有一落千丈之虞。綜介逢斯價值之起因以觀，則勞力能影響供給，供給則影響效用之強度，又轉而操縱其價值，此理亦至爲顯明云。

第三節　結論——效用與稀少

如前所述，吾人即知效用者，乃指滿足慾望所生之一種能力之謂也。某物具有滿足慾望之能力，則該物即有其效用；而商品所以有價值者，即因其含有一種滿足慾望之能力。至其所滿足之慾望，歷時之久暫，非所計也。同時商品滿足之慾望，固不必含有善惡之觀念，蓋初非有改良人類道德或生理性質者，方得稱爲有價值也。其唯一之條件，則視吾人對之是否懷有相當之慾望，而思給予若干有價之物，以圖獲得也。設商品不能予吾人以滿足或利益，誰願犧牲已有之物品，與人交易耶?然吾人亦不能根據以上所言，遂漫謂凡物之具有效用者，胥有其價值之存在。自由物如空氣者，影響人生，至鉅且大，倘遇無充分供給時，吾人隨時隨地即有窒死之危險。顧在普通情狀下，宇宙間從未見有人肯以相當商品，與空氣相交換者。故按經濟意義言，空氣並無何價值也。由此可知任何物品之含

有價值，除效用外，必具有第二種性質在焉，是卽所謂稀少是。稀少者，乃指某種物品之產量，不足以饜吾人慾望之謂也。室內空氣汚濁，則須利用人工或器具以資流通。然空氣變爲稀少，絕非因其本身頓失爲自由物也。惟吾人遇其稀少時，欲獲其充分量額者，勢不得不付以相當之代價耳。綜上述以觀吾人應知物品價值之存在，須具有二項條件焉：一爲效用，其他則爲稀少。

顧按彌爾個人意見，則謂價值成立之條件有三：卽一、要有用；二、貴難得；三、能轉移。有此三者，商品本身之價值，始能表現。彼之稀少說，則根據於李嘉圖所主張者。至效用與稀少有密切之關係，是說也，已先由介逢斯分析而研究之矣。至謂商品之有轉移性者，卽賦有價值，殊無研究之必要。因經濟學上所討論之價值，卽交換價值，實已寓有轉移之意。則彌爾所提及者，降及現代，似無須討論矣。

至辛尼耶以效用與稀少爲價值之起因，謂凡有價值之物，必以稀少見稱，同時亦須賦有效用之存在始可。較介逢斯所倡價值之起因說，尤爲確切。蓋任何商品，能具此二項要素者，有時卽遇其價值之低落，從未見其價值之沒落也。吾人旣不能認勞力或生產成本爲一切貨物價值之起因；亦不能謂效用爲商品賦有價值之由來。二說雖均有至理，究以辛尼耶所主張者，效用與稀少並重，較有裨於實際也。

第四節　價值之比量

價值之起因學說各殊：有主張來自勞力說或生產成本說者；有篤信效用與稀少之說，卽爲一切價值之起因

者；前已逐一評述之矣。顧價值雖有起因尤貴能有比量（Measure），然後始可獲價值決定（Determination of Value）之標準，始能實際以謀交換也。審考價值之比量（Measure of Value）歷來經濟學家，亦復不一其說：主張勞力時間說（Labor Time Theory）者有之；力倡勞力購買力說者有之；深譏價格說者有之；堅持金銀說者亦有之。所見雖偏，各衷一是；愈演而愈近乎事理，對價值論固殊多貢獻；惟價值之比量，遂因此益陷於糾紛。要知價值之本身有具體交換之可能，吾人於日常交易上，始稱便焉。故不先論價值之比量，則價值之決定，幾無以立。是知價值之比量，固為價值決定之先決問題；而價值決定之基礎，非建於價值比量之上，終無以使吾人明瞭其眞相也。吾人不能忽視其學說者，其理不外乎此。

第五節　勞力時間說

在價值論中，斯密斯為勞力成本價值學說之創始者，不但以勞力為價值之起因，為價值決定之標準，且視勞力為價值比量之準繩也。再就生產之成本論，斯密斯認為凡物用以獲得某物之力作（Toil）與困難（trouble），乃為其生產之成本；宜其視勞力為一切商品交換價值之眞正比量也。任何貨物之眞正價格，即為吾人欲得某物之耗費，均不能出乎以獲得某物之力作及困難之範圍外也。

至於斯密斯願採取勞力為價值之比量者，蓋以等量之勞力，其價值於各時各地，對於一切勞力者亦能相等故也。

金銀之價值，時有變動，正如貨物之價值然。金銀自身之價值，既因時因地而異，更何能以之爲一切商品價值之比量。等量之勞力，對於勞工之價值，本恆相埒。惟對於雇主則頗不一致，因此常有以較高或較低之代價償付雇工也。世人不察，遂謂勞力之價值，亦時有變更，正如一切商品然。實則僱主所付代價之自身有所變更，非勞力之價值，有所變異也。設使所付代價爲穀物，其價值雖較金銀價值之變更爲小。惟吾人不能以金銀估量各世紀間貨物之眞實價值。吾人亦不能以穀物估量各年間貨物之眞實價值，比量各世紀貨物之價值；穀物優於金銀者，因各世紀間等量之穀物，能交換等量之勞力故也。比量各年間貨物之價值，金銀又優於穀物者；因年與年間等量之穀物，不及等量之金銀能交換等量之勞力也。惟究不若各年間或各世紀間貨物之價值，咸藉勞力爲比量之爲正確也。

馬克思認爲某種商品之價值，即可以平均的勞力時間代表之。而勞力時間之眞義，按馬克思之解釋，所含之條件甚多：如社會之情況，生產之狀況，以及消費者慾望之強度，工人所施之技能。概無不以社會的平均者爲標準也。設使商品之價值，係由製造時所費之勞力量以爲決定，則一般怠惰及不熟練工人所造成之商品，因其生產所費時間較長，亦謂其價值必因之增高者，此則確爲一種謬論也。馬克思對於是說，絕不表同意焉。

第六節　勞力購買力說

馬爾薩斯雖承認錢幣之爲物，能使交易之進行，得以便利；但爲測知貨物價值變更起見，非有一種固定之比量不爲功。故遂擇定勞力購買力，爲價值之比量。所謂勞力購買力價值論者，乃謂甲物之價值，非甲物自身所含勞

力量；係指甲物具有交換乙物之能力。以乙物所含勞力量以比量甲物，則甲物價值之大小，乃依其所易得乙物所含有之勞力量為比量也。是以無論何時何地所發生之價值，概可援以為比較焉。某種商品在任何時間或空間所發生之價值，可用該時及該地之標準及勞力之分量，以為比量者，即可用以交換或購買矣。此種標準勞力係指農業的勞力(The Labor of Agriculture)之謂也。

購買力(Purchasing Power)原有二意：一為某人能購某物之力；一為某物能交換他物之力。一九二八至一九二九年間，我國西北諸省空前的大旱災。區域包括河北、山西、陝西、河南甘肅、熱河，察哈爾等省。五千餘萬人遭凍餒之虞。其時國內米麥價格，並未高漲；而該災區內農民竟成餓莩，其慘狀不堪寓目者；實因一般農民皆甚貧乏。遭此災荒，雖有可買之米麥，而無可用以購買之現金。縱米麥囤積，其如購買力不及何？此項購買力，與物之交換價值，初無二致。由是便知勞力購買力，雖可用為價值之比量，絕不能謂勞力之本身，即寓有購買或交換之能力；必待商品製成後，交換時藉錢幣以為表現，始能具有一種固定之比量焉。更進而言之，勞力購買力之大小，有時須視個人所得之多寡為衡。現時工資制度，依舊盛行，尤非賴錢幣以作一種購買力之單位；恐固定之比量，無由確定焉。

第七節　價格說

羅伊以為價值起源於效用，遂以價值為效用之測度，而價格又轉為價值之比量。降至介逢斯亦謂價值非藉價格不能比量之。惟介逢斯謂價格為買者所願付之代價則誤矣。彼以為買者願付一定之價格，即為藉以購取某

物為其個人所擁有，或以個享受者；此為吾人慣見之事實，此價值即藉價格以比量者也。此某種商品之價格，即為該商品對消費者所有效用之唯一證明也。又謂某种商品之價值與其謂為以總效用為比量者，毋寧謂其為最後效用之為愈也。吾人需用某物，則其需用之強度，卽可以之比量該物之價值。設使吾人對各項重要物品之消費愈形減少，則其價格必有相當之騰漲，則吾人卽可決定其至少將近於最後效用之變更矣。而最後效用，與商品交換比率又適相反云。

第八節　金銀說

斯密斯以勞力為價值之比量，李嘉圖對於此議，並不贊同。李嘉圖認為世間較穩定之物，可用為度量一切價值者，莫若錢幣。而斯密斯則認勞力為一切貨物交換價值之正確比量（accurate measure）；彼以為勞力之為物，亘古今而不變，雖黃金與穀類，皆不及勞力自身性質之固定也。然李嘉圖則以勞力因供求雙方之勢力，有時亦呈變更之象。同時，工人日常生活必需品所有價格之變動，與勞力之變更，亦有關係。如李嘉圖所云勞力自身之受影響，與其他事物所受之影響概同，蓋二者均以供求之比率為轉移故也。而此項比率之變動，又與商品等項改變之情形，息息攸關。至若勞力每因食物及其生活必需品致受影響者，則又以工人所獲之工資，莫不耗之食物等項用之上，以維持其生活之繼續也。在李嘉圖所得之結論內，則認為世間無論何項商品，皆無不受勞力性質改變之影響；在價值方面，欲求一種穩定之比量標準，可謂宇宙間尚無此物。金銀性質，雖亦有改變；然錢幣之為用，在通常

目的方面言之，其本身價值，則確較固定耳！然又非謂錢幣之價值，難有變更之謂也。

結論價格者，卽交換比率也。在錢幣盛行時代，除窮鄉僻壤，尚有以物易物表示價格者外，其他各地之價格，罔不藉金錢以爲表現。是價格卽爲價值之比量，固毫無疑義者也。然價格之自身，猶不能作具體之交換，必須藉金銀始能作一切交換之工具，則謂金銀爲價值之比量，亦無不可。除金銀外，吾人現時欲求一種穩定之比量標準，恐尙無他物以代之焉。

參考書

Malthus, T. R: "Principles of Political Economy"

Marx, Karl: "Value, Price, and Profit" pp. 56,57,60,62,76.

Mill, J. S: "Principles of Political Economy" Bk. 3.

Ricardo, D: "Principles of Political Economy and Taxation"

Say, J. B: "Traite d' Economie Politique" Book II, Chap. I.

Smith, Adam: "Wealth of Nations" Book I. Chaps. 5, 7.

第五章　價值之決定

吾人既已知價值之起因與其比量之學說，當可進而研究如何決定價值之大小矣。價值之決定，古今經濟學家主張亦不一致：有力主勞力與成本說者；有倡議需求與效用說者；有承認均衡說者；要皆非健全之論，具體而微，祇能供吾人之參考或採擇耳。斯密斯學說之淵博，遂引起各家之討論。討論結果，乃有主張；終則各樹一幟。對於價值之決定，未始無所貢獻。最近則有經濟學專家馬先爾者，綜合先後各派價值決定說，判為效用與負的效用二者。前人之聚訟糾紛，至是乃獲粗定焉。學者對於價值決定說之研究，亦不致茫無所從，所謂集大成者非耶？學者苟能根據前人之立論，益加闡發；俾價值決定之眞義，愈為透澈，愈見精審，當不讓各家專美於前矣。

第一節　勞力說

斯密斯所主張之勞力學說，至少有二：即勞力時間與勞力購買是也。所謂勞力時間說者，係指某種商品之眞實價值，以其所需製成此物之勞力量以決定之。惟遇兩種不同性質之勞力量所生產之商品，則又殊難確定二者之比率也。故祇按工作時間所費者若干，亦不能規定二物眞實價值之比率也。且工作之難易，與工人技能之優劣，亦有關係。故眞實價值云者，雖就勞力時間，以為計核，然此究非最後之眞實價值也。最後所有之眞實價值，又視市

場上買賣雙方所估之價格爲何?所爭持者，達於何項程度，始能決定之。易言之，眞實價值之眞義，固須以勞力時間所耗費於生產者爲比率，惟非待市場辨別其性質，予以最後之價格，終不能使其確定也。此市場勢力所以較生產要素尤易發生效力焉。

勞力時間之理論，已如前述。勞力購買之意義，簡括言之，又不外某項商品經某人擁有以後，該商品之價值，即等於彼所能購買或易得之勞力量。夫價值之自身，既有交換之能力；同時，亦具有購買之力量，則在某種商品上之生產量，或吾人所能購得之勞力量；即等於其價值矣。然則價值可視爲交換的能力或購買的能力者，亦以某物價值之大小，全視其能易得他人勞力量之多寡爲標準者也。

古時工人所製造者，悉歸諸工人，是其勞力量即其唯一之價值。今則不然，土地既爲地主所佔有，農人非付租金，即不得耕種。耕種後所獲得之農作物，自不能僅以農人之勞力，爲其生產成本矣，租金亦其一也。企業之創辦，非先賴大宗之投資及經理之主持業務不可。言投資，則企業家必付銀行家以利息；言經理，則企業家又必予以較優之薪資。故某種商品之製成，斷不能以勞力量爲其代表。其所獲利潤，不用之爲花紅者，即以之爲息金。勞工之工資或其勞力量，不過爲生產成本之一項耳。故某種商品之自然價格，應以其生產所費之成本概括之，然後始能表現該商品價值爲若何。

馬克思則謂價值之決定，須以某種商品內所含勞力相對量爲標準。某種商品相對價值之高低，端賴該商品所含社會實體(Social Substance)的總量大小爲何如。易言之，即視生產該物品所用勞力相對量之多寡爲衡。

然則價值之決定，祇有勞力時間，可以計及，工資無關輕重也。故謂以商品所含勞力相對量以爲價值之決定者，較之以勞力價值或工資以決定商品之價值者，又迥乎不同矣。

馬克思忽視商品之效用，以爲無關於價值之決定。殊不知價值之最後決定，雖不僅賴效用之大小以爲準則，然其價值決定之起點，則非效用莫屬。

抑有進者，勞力之推展，及其勞力之趨向，係屬多方面者；絕不能化爲一種共同之根據以律之也。勞力性質之不同，乃爲先天問題，更未可藉人力以戰勝之。欲求其性質之優良，須先淘汰大部分工人，然後始可獲得社會勞力之結晶 (Crystallization of Social Labor)，從事於精巧之製造；或增加工人之技能，此其必由之途徑也。

馬克思所倡剩餘價值論，亦殊發生相當之困難，正如李嘉圖之價值理論，雖以勞力成本爲主體者，不得不容納資本中之時間要素 (Time element) 焉。馬克思在價值決定上，終至於不能不認時間要素，爲決定價值原素之一也。

第二節　成本學說

在價值論中，斯密斯爲勞力成本價值學說之創始者。緣彼視勞力成本爲生產總成本之一故也。此點李嘉圖亦表贊同，且更闡明其眞義。彼認爲在通常情況之下，凡有助於生產，俾底於完成者，任何要素，俱應賅括於成本中。惟資本可化爲繼續不斷的一切勞力成本；而租金乃爲價值之結果，究非價值之起因也。由此便知所謂工資、租金、

贏利（李嘉圖對於利息與利潤未曾加以區別故簡稱贏利）等，在貨物之價值上，亦不能發生若何操縱能力也。按贏利論，亦不過爲企業家使用資本時之一種酬報而已。在各項職業上，實無甚懸殊也。依此學說，吾人即知成本論在價値論上，李嘉圖實認其爲一種純粹的勞力成本之標準也。

李嘉圖更進而分析之，以爲贏利一項，亦可概括於生產成本之中。彼以爲無論何項資本，其活動力概無長存不變者：有固定資本（Fixed Capital）有流通資本（Circulating Capital）。故資本成本（Capital Costs）在各項貿易上，從無一致均等者。且時間之久暫，存貨之多寡，尤能影響於生產品之數量；而資本成本之分配，又復視生產品之製造爲轉移。資本既被認爲一種貯集之勞力；則勞力成本所耗之分量若干，應視爲資本成本。緣李嘉圖之視利息與利潤，初無二致也。彼個人觀察物價之變更，則以贏利率之變更爲轉移；其他事物，罕能使其受影響焉。

勞力價值，不能脫離生產成本之範圍，此點爲李嘉圖與斯密斯所贊成者。而勞力價值自身最後之決定，復以生產勞力所耗勞力成本爲準則。勞力自身既爲成本之一項，亦可化爲其他各種勞力之耗費，以完成其勞力之生產也。衣食及一切培養工人之費用，均歸此類。是勞力自身所有之估價，亦與市場上其他商品之估價，無甚差異。故市場所有勞力之種類及其性質，必須獲得適當之報酬，始稱公允。斯密斯又認關於勞力之報酬，不能抹煞工人之技能，須視其技能之優劣，以定報酬之高低。餘如工作之困難，工作時發生之危險，以及工人所受之訓練，亦有攸關。李嘉圖對於勞力之性質及其困難，亦不忽視。彼所信者，即在市場勞力活動之下，工人之工資率，因調整之得當，亦不致倏高倏低，使工人生活方面，坐感痛苦也。

關於工資之本身，李嘉圖不認其爲生產成本之一，並謂勞力成本，須以時間爲根據。因任何工作，均以勞力爲要素也。至於工人技能或工資等級，則不須顧及。凡有技能之勞工，憑其技藝，以增加生產數量，即可藉獲較多之工資。勞工所受訓練之代價，企業家不能予以工資也。故彼所獲得之報酬，適爲其個人較大生產量之結果而已。關於工作之困難及危險，按理言之，彼應得較多之工資，然按諸事實，殊不盡然。其所實獲較高之工資，則無不來自個人之辛勤艱苦，此爲李嘉圖所持之理論。至如何應用具體方法以表現之，彼固未昭示吾人焉。

辛尼耶之分析成本，係採取一種新的分類。計分三類：（一）勞力，乃指智力體力雙方而言。不似斯密斯與顏爾之視勞力僅屬於物質方面也；（二）自然的要素，係指非以人力所能致成者而言；（三）忍慾（Abstinence）的要素，既不屬於自然，又非屬於勞力，吾人須能忍慾，方有剩餘，乃有資本之創造云。

至忍慾之定義，按辛尼耶個人解釋，有如下述；即吾人之行爲，對於不生產之用途，雖具有購買力以赴之；然因忍慾故，遂不即使用；或強制之，利用於將來之生產；不亟亟於眼前之享受者，皆忍慾之謂也。資本因忍慾而創造者，不外兩途：即屏絕消費物而不之用；與利用造成資本物所有之剩餘（Surplus）是也。

辛尼耶對於舊有勞力成本論，多予以批評。彼認爲生產不僅因勞力致受限制，資本與有力焉。至於資本物與消費物因勞力，自然，及忍慾三者之合作，始能有成。但其創造之途徑，又靡不類似云。

然財富之蓄積也，由富有者居多；尙有何忍慾可言？是財富之蓄積，謂爲延期享受之結果則可。

馬克思容納資本物於生產必需成本之中，謂一切資本物，概可納於勞力範圍之內。無論何種商品，談價值者

必先思及如何用以獲得原料機器、以及各種場所房屋之勞力也、在生產時則無不與勞力發生直接間接之關係。易言之，上述各物，皆爲勞力之所結晶；而勞動能力 (Laboring Power) 自身之價值，更能分析之使成爲一般必需品之價值；而此類必需品，即轉以造成、發展、以及維持此項勞動能力，且使其愈能歷久而長存者也。

第三節　需求與效用說

馬爾薩斯對於斯密斯所倡某種商品在交換時，成本可以決定自然價值之說，則否認之；對於需求無甚影響於價值之說，亦有非議。彼之討論成本也，輒認與供求雙方均有關係。而自然價格，每因求對於供間發生尋常關係，往往受其操縱。在馬爾薩斯之價值學說內，彼則承認需求所佔之地位，且偏重價值之由市場決定者，在市場內所有之需求更能決定商品之價值；故某種商品之自然價格，即藉需求以構成之。

馬爾薩斯之分析需求頗爲明晰，與斯密斯所示需求及有效的需求 (Effective Demand) 之區別，含義微有不同。有效的需求，須賴吾人付給充分的自然價格以爲表現者。馬爾薩斯則否認之，蓋自然價格以交換自身始能決定之也。設使吾人無充足購買力，以償付繼增之成本，藉以製造某項之商品，則消費者之需求，何能有實效乎？易言之，非先充分提高消費者之還價，則需求終無以影響各項價格也。

惜馬爾薩斯所申述之效用概念，尚未臻於近代之新穎地步；且彼解釋需求關係間所生之效用，其觀念亦頗含糊。殊不知生產者，即爲效用之創造也。

若謂生產品之價値，應以勞力價値決定之，吾人不能認此說爲正確也。價値之高低，端賴消費者對於生產之慾望爲何如。蓋以勞力之價値須以生產品之價値決定之也。吾人購物估價時，祇視該物製造之優劣以爲斷，鮮有計及其勞力價値者。消費復能決定生產。故吾人對於生活必需品之慾望較強於奢侈品者，按二者價格之變更，即可覘之矣。前者之價格較後者爲尤顯著，而最後效用之意義，亦即根據於斯。介逢斯則謂在某二物經交換後，必該物分量所含最後效用，便於消費者始可；而該物交換之比率，適乃相反，此明顯之理也。

觀上述數語，即知交換雖賴效用以構成，尤非全賴最後效用不可，某物價格之變更，概視最後極少數購買者決定之。購者愈多，某種商品之最後效用亦愈低。同時，他項商品之最後效用乃轉爲較高矣。價値之決定，即基於最後效用也。惟非藉價格，又不能比量之。是價格者，即買者因其個人慾望，所願付代價之謂也。

介逢斯在其價値論上分析之要點；及其在經濟學上所佔之地位，按其個人言論即可解釋如下：

「生產費決定供給，供給轉而決定效用之末度，效用之末度，乃能決定價値。」

介逢斯第一點所忽略者，即商品之供給價格(Supply Price)也。效用程度(Degree of Utility)之高低，一部分雖惟供給是賴，要知供給亦轉受成本之限制也。市場所概括者，爲買賣雙方，在短時期內販賣之供給量已定，需求價格(Demand Price)似能操縱市場，然仍非能絕對操縱之也。在長時期內販賣之供給量限制之者，又非爲供給價格，乃再生產成本(Cost of Reproduction)耳。至固定供給則頗爲稀罕，又當別論矣。

介逢斯第二點所忽視者，即彼所承認勞力之勢力。觀其個人主張勞力能影響供給之推論，吾人即可窺見其

價值之觀念吾人因介逢斯之理論，則認爲供給之影響仍大，需求之勢力，惟藉供給能限制之耳。

介逢斯第三點所忽略者，即彼對於需求價格與最後效用之區別未能明瞭其眞義也。購者在市場上對於某物所付之代價，非僅以其效用末度決定之；購買力之支配，確有關係焉。某物之交換價值，在市場上雖無不同，然該物在任何二部分上之效用末度，則罕有均等者。

第四節　均衡說

薩伊認爲一切價值之決定，必以均衡爲準則。此說至彌爾而愈明顯，迨馬先爾出，尤能發揮盡致。所謂均衡學說者，係指在供求相等時之平均點，即爲價值之所在也。試以木桿喻：桿之兩端爲供給與需求，當中之均衡點，是爲價值。不僅供求二者之要素，使價值得以固定；且供求自身有時受價值之反響，亦生種種變更也。價值與需求之關係，有時乃適相反，價格高漲，則需求低降；價格降低時，需求即因而騰起者，又爲吾人慣見之事實。然苟非薩伊氏出，則經濟學之價值決定說，恐無如是之明暢也。緣斯密斯對於價值決定之程序，僅詳其半耳。

辛尼耶之意，以爲凡物具有一種性質，在交換方面，便於施受者，是爲價值。易言之，甲物之供求，以及其所交換物之供求，即爲決定甲物價值之勢力也。商品遇稀少時，不啻爲生產供給來源之一種限制。有此限制，然後始能影響價值，決定價值。效用與稀少爲決定物價之二種主因者，職是故也。

彌爾又分價值爲三類，尤爲明晰。彼以爲凡有價值之物，必不出下述之三類：（一）分量上受限制之貨物；（二）

貨物有再生產之可能，且其範圍可擴至無限量者；（三）貨物有再生產可能，其成本具有繼續增加性者。價值既分此三類，彌爾更進而討論價值決定之理由如下：

第一、供求之均衡　彌爾深信價值之決定，來自供求間發生之關係。此說在價值論上，已有頗大貢獻。彼認為除吾人習知市場價值外，供求之勢力，更能操縱一般商品之價值。玆分述其類別如下：

（一）在分量上永受限制之貨物　如我國王羲之字，吳道子畫，皆稀世珍品，在數量上絕難增加者。

（二）在供給上暫受限制之貨物　如每年當靑黃不接時之穀類，暫時雖感缺乏，不久即可恢復原狀者。

（三）在供給上常受限制之貨物　製造之時間冗長，一時不易完成者。

（四）國際間貿易之貨物

（五）專利之產品

（六）短時間所有之勞力

上述分類，爲馬先爾最近所發揮經濟原則上所承認者，在其著作中所述之長期價值(Long Period Value)與短期價值(Short Period Value)者，亦以此爲根據。

該類商品之價值，係藉供求以爲固定；而供求間所有之比率觀念，幾無關於宏旨。祇須供求及其數量方面能各得其平，則價值即不致懸殊。設使供求各不相稱，非供過於求，即求過於供之際；斯時能令其均衡者，端賴競爭耳。有買賣雙方之競爭，斯價值始得以調整。需之者衆，則價值高昂；求之者寡，則價值低落。反之供給遇有不繼，貨物頓

形缺乏時，則價值必昂；供給增加，則價值卽落。價值繼續變更，倏高倏低，靡有定時；迨供求雙方復作持平之態，則某種商品在市場上所發生之價值，亦可彌補現有或預期的供給之缺乏，不致演成畸輕畸重之流弊矣。此爲各項商品價值之定律，並不以商品之加增以爲其轉移也。要在應時隨機而發生，乃能有裨於需求耳。

第二、生產成本爲價值決定者　上述貨物係屬例外，不能以常態律之。要知大部分貨物，係能再自由產生者。其市場價值之決定，莫不以供求爲衡。顧其範常價值，又須以生產成本決定之。成本爲最低之數。價值雖低，再不能低於成本。否則卽有害於生產之進行。

工資與利潤，當屬生產成本之一部分。租金與稅賦有時亦須賅括於生產成本之中。土地之用途不一，欲利用之以生產者，必付租金，方獲其用；是租金者，亦卽成本也。再簡括言之，租金之總量，亦爲使用該地地價之一。否則此類商品價值之決定，僅以生產中所含勞力及資本之數量爲標準矣。

在生產成本內，祇以勞力所需之時間，包括於勞力要素中者。此說爲斯密斯與李嘉圖所主張，彌爾並不贊成之。彼認爲工資之範圍，殊不一致；變化亦無定則，焉能化分之，使其強合於任何單獨時間之標準。此彌爾與馬爾薩斯所以認工資須傾向於其自身生產成本之一途也。

倘使市場競爭有所限制，或不能發生效力，則彌爾主張價值之定律，雖能成立，亦不能有若何功效。惟在零售貿易時，風俗一項，亦殊有勢力，往往能遏止競爭，使其無所伸張。故工資受風俗支配以決定者，亦如受競爭之影響然。

彌爾對於生產成本論，認其爲一種常態之變動。該項成本，惟賴供給始能使自身發生效力。彼之分析供給，在時間上，亦較需求爲長。又認爲最關重要者。彼對於需求雖有研究，究其實不過與前人如出一轍；所不同者，即其解釋更較明晰耳。迨馬先爾出，始能集前人研究供求之大成，並在影響於供求之各要素上，徹底以分析之，使吾人益能明瞭其眞義之所在。

第三、價值與漸增成本　第三類商品性質之重要，稍遜於前，因其受漸增成本（Increasing Cost）之限制。易言之，其所生產者，得能增加，惟在單位成本上，則所費較大耳。故其價值之決定，不得不以最貴成本之單位，以爲標準；至其能以較低成本，從事生產者，則能獲有剩餘；此項剩餘之數，形同租金。許多財產如農田、鑛產、城市之產業等，均能產生租金。同時，景色宜人，以及名勝之區，可以吸引遊人，使之流連觀賞者，亦能獲其租金。彌爾對於租金之理論，頗含有馬先爾相似租金（Quasi-rent）之學說。

第五節　結論

斯密斯之討論價值也，淵博閎大，前無古人。繼斯密斯而起者，雖能擇其論旨，發揮精確，在經濟學上獨樹一幟，要皆因斯密斯之淵博，有以啓導之也。各家學派之不同，不外祖述其說，加以闡明而已。迄今許多經濟學家仍願追蹤斯密斯學理，即斯故也。斯密斯之繼起者，類爲正統學派（Orthodox School）之一流人物，此輩之價值理論，以成本爲依歸；而其成本理論中，尤以勞力成本最佔勢力。反對是說者，則有效用學說。主張最力者，爲介逢斯及奧國

經濟學派最近有人綜合二派之學說，大別之爲效用與負的效用二者。洎乎馬先爾更能表現二說之特長，融會而貫通之，並以其獨到之見解，作下列之結論。

生產成本原則與最後效用原則，不過爲供求一貫定律之二方面而已。此項原則，可用剪刀之一股以比擬之。甲股雖不動，吾人仍能移動乙股以資剪割。

按常例言之，時間愈短，吾人在價值上對於需求勢力之注意亦愈大。時間愈長，在價值上生產成本之勢力，乃愈見其重大。

某種商品既已製成，必求售脫。當其在市場販賣時，購者所願付之價格，悉以此輩對其所生慾望爲如何。再加以所能實付之金錢，始能決定之。消費者對於該物是否願購，一部分則視其未買時之機會如何？倘遇其他低價之貨物品質與彼所擬購者，無分軒輊；則彼即取以代之矣。然此仍須視操縱該項供給之原因爲何，始能確定；而生產成本，遂爲價值最後決定之標準矣。

上述諸段，語極警闢，可作價值之最後論定觀。惟是未來之經濟狀況，變象時呈。馬先爾所發表議論，雖已爲吾人所推崇，奉爲價值論之圭臬；然以各時代所有經濟問題之解決，自有其背景在；且須受當時環境之支配；仍未可一概論也，則馬先爾之學說，或須另易一番精密新顯之解釋，又不能不以此後變化無窮之經濟情況以爲轉移也。環境與反響，互爲作用，因果迭生，使人類進化之輪，得以遞轉而推動，豈僅經濟一項而已哉？要在治經濟學者，能本其所學，融會而貫通之，以期對於經濟價值之決定學說，得與時以俱進，藉免思想落伍之譏可也。

參考書

Jevons, W. S. "Theory of Political Economy", pp. 83-157.

Malthus, T. R: "Principles of Political Economy".

Marshall, A: "Principles of Economics" Eighth Ed. pp. 348,349,820.

Marx, Karl: "Value, Price and Profit"

Mill, J. S: "Principles of Political Economy", Bk.3.

Ricardo, D: "Principles of Political Economy and Taxation"

Say, J. B: "Traite d' Economie Politique"

Senior, N. W: "Outline of Political Economy"

Smith, Adam: "Wealth of Nations", Bk. I Chap. 7.

第六章　需求之分析

第一節　概論

價值之決定，皆視供求數量之多寡，此吾人所習知者也。且在經濟刊物內，吾人慣見頻聞之現代經濟問題，在討論時亦罔不以供求之定律，為其根據。故供求律自身之發動，宛若地心吸力然，萬物受其影響，為其操縱，有不期然而然者。然商品自身何以具有交換之能力？即使商品具此能力；但其能力之大小，究由何者以決定之？此又為吾人所須研究者。是以讀者欲明供求律如何轉移物價，須先能了解需求之性質；則對於價值之決定，當可知其梗概矣。

第二節　需求之性質

吾人對於需求之性質，欲求徹底明瞭，須先知需求非基於願望，乃基於慾望。例如某甲願購置一輛精美汽車，以資代步；而實際上並無若何有價值商品以換得之；則彼之願望，全無經濟學上之意義。一飢寒交迫之乞丐躑躅街頭，對飯菜館陳列之珍饈，雖垂涎三尺，亟欲獲得，以圖大嚼；然以囊中不名一文，終無相當有價值之物以為交換：

則彼之願望，雖極迫切，絕不能構成經濟上之需求也。職是之故，吾人可得結論如下：需求者，乃基於吾人對物之慾望，以其具有付給之能力，而實能獲得之數量也。易言之，所謂需求者，通常乃指在特定時間或地點，對於某種特定物品，所購進數量而言者也。如在某特定時間及某特定市場內，對於某物之需求，即指某物在特定價格時，買者於市場上所欲購取者之謂也。價格愈高，則買者欲購之量愈少；則其需求也亦愈小。反之價格愈低，買者欲購之量愈多；而其需求也亦愈大。且買者購買物品，每繼續不已；苟有利可圖則儘圖之；迨其他商品利益能較大於此商品時，始達其止限。是知普通所謂購買者，必有利可企始可。所謂需求者，亦即指市場上可供購買的商品之數量之謂也。惟買者每藉價格以表示其對於某種商品之估價。是知需求者，乃指某物於一定價格時，買者願以此價購買之數量也。

第三節　需求之種類

需求有個人需求 (Indiridual Demand) 與社會需求 (Social Demand) 之別。前者因人而殊，不易研究；因物價之高下，影響於個人需求甚大；且因各人之慾望，嗜好，以及購買力之不同，而個人需求，其表現亦不易；欲求一標準說明，殊無確定把握。後者亦名為市場需求 (Market Demand)，或稱總需求 (Total Demand)；亦即表明市場上買者之勢力為何如。不僅個人嗜好，與有關係；民族風俗，亦有相當之操縱焉。玆分述如下：

第一、個人需求　價值依市場之情況而決定，則需求對於市場之關係，苟不加以討論，則其眞義，猶難有徹底

之了解。個人需求之構成，卽爲個人或擬購物者所有估價之效果，亦卽其在市場上所有相互間競爭情況之謂也。吾人在未實行分析之先，仍須依照前例，假定一理想市場，以爲討論之根據。吾人於購取商品時，心理上之變動，往往對於該物所願付之代價及其個人慾望之程度發生影響。設吾人慾望之強度及所願付之代價，保持不變，則所購買商品數量之多寡，胥視價格高低以定其標準矣。

某甲對某特定商品欲購數量之多寡，必先以價格爲準則。同時更以表示彼依據錢幣，計算商品之性質也。在特定時間內，某甲對於商品之總需求，卽爲彼在可能價格內，對某商品所欲購數量之總和也。此外吾人須明瞭者，經濟學家卽編製表格，亦不過爲一種假定，係用以說明在某特定價格下，買者對特定商品所欲購之數量，藉以顯示其變化之趨勢耳。至於眞實內容，完全在特定價格時，某甲所購買特定商品之數量之謂也。倘價格高於彼所擬付者，彼必停購矣。一般買者對於價格關係，旣處於被動地位，遇價格低落，彼卽擬多購。

至於買者擬購商品之數量，通常與價格適乃相反。然亦不無例外，有時某項商品，至屬重要，雖其價格騰漲，買者非續購不可。如隆冬之際，大雪紛飛，氣候祁寒，煤之爲物，固爲吾人取煖之必需品。設此時煤價猛漲，吾人仍須購買，且其數量，往往猶較增於平時。

抑吾人尤須注意者，所謂需求表 (Demand Schedule) 者，不過表示某甲在特定時間內之一種估計耳。假使彼之購買力，旣不變更，其慾望之強度，亦得保持如常態；則彼對商品之需求，亦不致大有懸殊。設時間上發生變易，某甲對於某物所生慾望之強度，或其所有之購買力頓起變化時，表上所列購買之數量則亦隨之完全變更。惟

有時雖遇此等變化，而某甲在不同價格之下，或仍續購某種特定數量。根據此等數量，吾人即可編製變化後之需求表矣。

第二、市場需求　前述之分析，祇關於各個買者之事實。然各個買者於市場上擬購之商品，固有其需求在，至各項需求所以差別甚大者，亦以個人之慾望及購買力變化之不同耳。吾人若將個人需求，合併爲一，則成爲市場需求。市場需求表，亦即指示在各項價格之下，所有買者所欲購之數量也。設在某特定時間內，於某特定市場上，吾人對於米麥，有所需求；則此項需求，亦即市場上所有買者之勢力，相互間爭衡之結果也。此種市場需求表與個人需求表之特點，類似者綦多。其尤顯著者，即米麥售出之量，通常必與價格適乃相反。價格愈低，米麥之售出愈多；反之，價格愈高，售出量亦愈見減少。

如上所述，吾人即可發明需求確爲一種市場之勢力。在某種特定價格時，所有買者對於商品欲購置之量數也。所謂需求，通常不過爲表示市場上買者之勢力。依其性質言，又非爲一種自動之力量。乃買者在市場上對某種商品所欲購之數量，往往視物價之高低，決定所確定之數量也。是知商品之價格，乃爲決定需求之要素。有此要素，方能發生購買之事實。同時，需求在市場上不能視爲一種獨立勢力者以此。故需求之功用，在使買者對於商品之估價及其付價能力予以激勵，俾能見諸實行耳。惟市場上欲求需求之增加必自貶抑價格始，故需求之本身，乃轉爲決定價值之工具矣。

爲使學者易於明瞭需求之意義起見，可用一種需求曲線（Demand Curve），以表明其本身之變化，此種

方法之作用，其目的係表示某種商品之市場需求表，如圖八所示：沿ox線表示買者所願購商品之數量，沿oy線表示價格之變更。價格在七單位時，買者所願購之數量爲om'。價格爲四單位時，買者所願購者，其數量則爲om''。易言之，即謂價格爲pm時，則需求之總量爲om。價格落至$p''M''$時，則需求之數量，漲至oM''。意即謂價格低則需求之數量愈多也。吾人應用此法，即可表示需求之種種變化，並能確知其底蘊。要知需求線之形式，變更靡常，差別量亦甚大。舉凡商品之性質，以及影響買者心理之事物，如個人嗜好，民族習俗等，莫不發生密切關係。惟無論如何，需求線若呈向下或向右之傾向時，則表示買者於價格低落時，通常則多購商品，此爲吾人所公認者。設吾人於各種不同價格上，實地考察買者所購商品之實際數量，根據數目之表示，即可解釋上述之假定，且能表現各項價格低落時，商品之售出量，亦必因以增加云。

圖八

需求曲線

第四節　需求之彈性

需求之彈性(Elasticity of Demand)，隨其種類而殊：必需品之需求則缺乏彈性(Inelastic)，奢侈品之需

求則富有彈性（Elastic），貧富社會之需求，其彈性亦各不相同；茲先分述如下：

第一、必需品之需求，爲缺乏彈性者。如吾人對米之需求，普通不因價格之增加，遂減少其數量；亦不因價格之減少而增加。但此種情形，應以無代替品爲條件而後可；

第二、奢侈品之需求，則富有彈性。遇價格增高，普通買者，因之減少；若價格減低，則買者因之增多，此其例也；

第三、在富的社會裏，需求之彈性不高；在貧的社會裏，則需求之彈性甚高。某物之價格，雖然飛騰，而在富有者，仍踴躍購買，同時，窮乏之人，購買量卽逐漸減少，此乃最淺顯之例也。

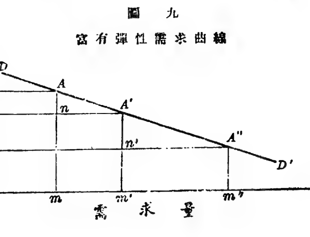
至於需求之彈性，相別之可分二類，卽富有彈性與缺乏彈性是也。需求之是否富有彈性也，可於圖九表明之：

設OP、OP'及OP''表示物價之升降，同時Om、Om'及Om''，表示需求之增減，而DD'線表示其兩者間之關係，卽需求曲線。

設原價爲OP'，則其相當之需求量爲Om'，而Om'A'P'爲在此價值之下購者所付之共值。設物價降至OP''則其需求量增至Om''，而其所付之共值，則爲Om''A''P''，反之，設價增至OP，則其需求量將減至Om，而吾人所付之共值，將僅爲OmAP。此其相互間之大略情形也。

圖九

富有彈性需求曲線



但若依其兩方面之增減量觀之：如物價由 OP' 升至 OP 時，其所增之物價僅爲 PP' 等於 An 而其所減少之需求量，則爲 mm' 等於 nA'。今 $A'n$ 大於 An，可知需求之減少量，較大於貨價之增加值。易言之，物價增加無幾，需求之減少量，則非常之多；此之謂富有彈性者。凡富有彈性之需求，物價變動之大，恆不及其需求量變動之大。再如物價由 OP' 降至 OP'' 時，其所減之量，僅爲 $P'P''$ 等於 $A'n'$；而同時需求量卻自 Om' 增至 Om''。其所增之量實爲 $m'm''$ 等於 $n'n''$，今 $A'n'$ 小於 $A''n'$，可知物價減少無幾，而需求之增加量，卻非常之多，故亦謂之富有彈性。

凡富有彈性之貨物，多爲奢侈品。奢侈品之應用者，宜多爲富戶，然富戶之數目，在社會上究屬不多；大多數應用者，恐仍爲一般小康之家庭；蓋收入稍豐，則稍行享受，亦固其所也。故物價過於高昂，則非素封之家，決不願購此不急之需；消費量之銳減，誰曰不宜。

但有時需求量之增減，不及物價增減之速者。物價增高，而需求不見減少，物價減少，而需求亦未見有明顯之增高，此之謂缺乏彈性。凡社會上之必需品，其價值與需求之關係，多屬如此。例如衣食吾人不能以其值賤，遂多事服用；或因其價高而枵腹忍寒也。玆爲易於明瞭起見，示如圖十：

設原價爲 OP'，需求量（卽消費量）爲 OM'，總值則爲 $OM'N'P'$。今原價由 OP' 升至 OP，共增 PP' 等於 NA；同時消費量卻僅自 OM' 減至 OM，共減去 MM' 等於 $N'A$。但自圖上視之，NA 大於 $N'A$，可知價值雖增加甚多，而需求之減低則甚少。

圖十　缺乏彈性需求曲線

又如物價自OP'減至OP''，則減去P'P''即等於N'A'，而需求量則僅自OM'增至OM''，共增OM''減OM'，即等於m'm''（亦即等於A'N''）。惟自圖上視之N'A'大於A'N''，可知價值之減少雖多，其影響於需求量之增加則甚少也。凡此謂之爲缺乏彈性，例如食鹽，其價雖賤，絕不能多食，價雖貴亦不宜少食，故消費量與價值之關係亦不深。

總上所述，可知貨物之必需者，皆缺乏彈性，其富有彈性者，多爲奢侈品。顧在消費者視之，富有彈性者，可隨意購買，非售者所可操縱。缺乏彈性者，則爲人生所必需，倘售者故意擡高其價，實非消費者之所願也。在生產者觀之，

富有彈性者，物價之高下，非任意所可武斷，同時須視購者之情形，以爲定奪。惟缺乏彈性者，則高昂其價，實爲一己之利。故雙方爭執之焦點，恆爲缺乏彈性之貨物矣。權衡輕重，預爲之謀，俾生產者利有所獲，消費者害無所蒙，其亦研究經濟學者應爲之殫精竭慮者歟。

第五節　需求之背景——邊際效用

市場上購者之勢力，已如上述，要非假藉需求，不能表明其眞相也。吾人進一步之研究，即此種勢力，因何而與價值之決定，發生密切之關係。假定購者咸爲購買商品之消費人，吾人即可藉知價值之重要原理矣。依吾人經驗，倘在一特定時間內，某甲繼續消費某種商品，則彼對該商品之慾望，亦繼續減少。此種繼續消費商品所發生慾望遞減之現象，乃爲極普通之事實；且爲吾人生理上所自然發生者也。

當某甲消費一種物品至某種程度，使彼從物品能獲得較大的滿足時，則此時此點，即爲某甲應用該物之邊際。彼於最後單位上所獲得之滿足，或該特定的物品邊際單位之效用，通常稱爲在特定時間內該物對吾人之邊際效用也。吾人既已說明效用之傾向爲漸減的，再依此種觀點，解釋價值，尤足表現買者在價值上所有之勢力矣。緣效用之強弱，最能直接影響於需求故也。買者對商品之估量，多依該商品最後增加之單位效用（邊際效用），乘以商品總數目，以資估計。此乃完全根據買者對於商品之主觀見解；商品本身之具有價值或交換能力者，胥於是賴。蓋最後單位之效用，能決定其他各個單位之效用；故表示其全部物品之重要性者，亦即最後單位之效用乘

各單位數目之積也。因此吾人乃可表示邊際效用對於買者，能決定某項商品之重要性矣。

個人於多種欲購之商品中，欲求其購買力分配之適當，祇能依照各種商品對彼之相對的邊際效用如何而決定。彼對於所購各種商品最後單位產生之滿足，應保持一種均衡之狀態。對於未滿足之慾望，亦應使其相得其平。而此類商品購買之限度，可稱之爲消費之邊際（Margin of Consumption）。此種消費邊際，則因各種情態而差異；個人進益之多寡，嗜好之不同；及現在慾望與將來需要觀念之不一致；又足使其發生甚大之差別。

在任何單獨商品（Single Goods）價值決定之時，上述各種勢力，均須顧及，吾人對於價值始獲得較爲明晰之觀念。倘某甲個人對某種商品之估價，可代表所有買者之估價，則吾人須加注意者，即從需求方面觀之，在每一市場上對於某種商品重要性之估定，即不能脫離邊際的事實矣。有時買者對某種商品在價格上時有被排斥於市場外者，此輩即所謂邊際購買者（Marginal Buyer）是也。或稱邊際消費者（Marginal Consumer）。此輩邊際購買者，位於必買與必不買者之間。至邊際購買者是否購得一種或多種單位之商品，則又毫無關係，最緊要者，乃在估定此最後部份商品之供給，係屬於邊際者是也。故吾人可擬定一種結論曰：「從需求方面着眼，該特定商品之價值，須依其對於邊際購買者之邊際效用，始能決定之焉。」

顧按吾人之觀察，在市場上有時或遭遇若干買者，此輩對於任何特定商品之購買，並不稍示節省，祇知縱情使用，直至完全滿足其慾望而後已。吾人初不能以此等縱情消費以充分滿足其慾望者，爲價值決定之基礎也。此理至爲明顯。惟對某種物品含有邊際消費之意義者，又不得不爲吾人所注意。此輩對於物品之使用，至爲撙節，故

依此以估計物品之邊際效用，即能決定市場上特定商品之價值矣。吾人從需求方面研究，則商品對於邊際購買者所發生之邊際效用，實爲決定價值之標準，亦即用以說明該物之交換能力爲何如。

第六節　應用邊際效用原則之困難

吾人應用邊際效用原則於實際生活之具體事實上，往往發現兩種困難：即（一）主觀勢力，如何可加以客觀的測度；（二）在不等的進益狀態下，如何用邊際效用，以爲價值之決定。茲將上述問題，依次討論之，吾人嘗謂邊際效用，在價值上，乃表示買者之勢力。惟慾望之滿足，既爲主觀現象，則吾人對於任何買者對某種商品所希冀之滿足，又將曷以測度乎？按實際言之，欲精確測度甲乙二人，對於某種商品相同單位消費後之滿足，究屬如何？既爲不可能之事，則某甲於同一蘋果所得之滿足，大於某乙所得者爲若干，吾人亦未能正確以說明之也。故對於個人消費物品所得主觀之結果，其唯一僅有的客觀之證明，即買者於謀獲得該物時所願付之代價而已。某甲對於某物之選擇，及其所願付之代價，實爲供給吾人測度其個人使用該物所獲滿足之基礎也。在消費者獲得經濟物之前，彼必報以相當之代價，勞力之服務，商品之交換，或錢幣之償給，此均爲必需之工具也。設彼以己力製造商品，則其所消耗之時間與精力，不啻表示彼於使用該物時應獲得之滿足爲若干也。該物之效用與彼所耗之勞力相埒，或有較大之效用，則彼即樂爲之。否則此項行爲將陷於無意識的，彼又安願繼續行之乎？根據上述之假定，吾人亦可推斷某甲寧願取甲物而棄乙物者，因彼願消耗較多之時間與精力，或其他代價以獲得前者者也。

吾人日常慣用錢幣，以爲交易之媒介，則測度慾望之客觀方法，其大部分當不脫錢幣之關係。設錢幣自身價值無若何變動，則某甲對某種商品第一單位所願付之錢幣，較第二單位爲多，吾人卽可推斷彼在前者單位上所獲得之滿足必較後者爲多。易言之，彼對甲物較乙物願多付給者，亦以其對前者之慾望必較爲迫切故也。此等獲得商品時所付錢幣之多寡，用以表示使用商品時所發生之滿足，確爲一種公平適當之測量。不僅測度吾人對於某種商品不同單位間之相互關係；幷可測度不同商品間各個單位之相互關係也。

雖然，使吾人試用上述方法，比較各人從某種商品所獲得之滿足，是否類似，則嚴重之困難，將緣是而生。例如甲乙二人獲得某種商品時，所付之代價相等，遂認二人所獲之滿足，亦靡不相同，則又誤矣。倘使甲乙二人之貧富均等，則上述之論斷，乃屬正確。緣二人既以相同之代價，購置某種商品之一單位；則其所獲之滿足，當亦大致無差也。惟因貧富不同，遂使消費者對商品所願付代價，亦甚懸殊。吾人應用此種方法，以期獲得客觀的測驗，以覘消費者在使用商品時所獲得滿足之程度，究爲若何？有時亦難免紊亂。

設某甲擁有之錢幣，大於某乙所有者二倍，各出二元代價，以冀購買某種商品之某單位；吾人不能遽謂二人所獲之滿足相等。如某甲此時消費之邊際若較某乙的爲低，卽其獲得某特定物品之慾望，不及某乙之迫切也。設甲乙二人效用漸減率相同，則甲以二元所產生之滿足，必較乙之二元所產生者爲小。由此便知相等數額錢幣之支付，實不足推斷各人所獲之滿足，遂亦相等云。

效用遞減律對於消費者之影響，各有不同。在彼所需求之各種商品中，每一消費者對於某特定之商品，概有

其邊際之估計。如前所述，在每種商品之市場上，有若干人之估計，顯係在邊際之上者；則彼等之估計，與價值之決定，固無若何重大之關係。但於各市場中均有一般所謂邊際購買者，姑不問其貧富若何，惟其所估計者，則屬於邊際的，乃為一種事實也。易言之，此輩所處之地位既有立刻退出市場之可能，則關於價值之決定也甚大。夫在決定價值時，所謂邊際效用，係指在消費之邊際時之效用；或在特定市場上由邊際消費者（Marginal Consumer）所產生之效用而言。按此項意義言之，吾人對任何物品某單位願付之代價，即可測度邊際消費者所欲獲得之一種滿足矣。而其所支付金額之多寡，亦即為決定某種商品交換能力之標準。如此則邊際消費者之邊際效用，遂成為價值決定之一種勢力；然此僅就需求方面言之耳！

無論何時，倘有交換發生，則價值之現象，即浮現於吾人之眼簾；而討論價值問題時，最宜注意之條件有二：即（一）購方財富之分配與（二）錢幣（或其他交換媒介）本身之價值是也。此等條件，實際上時時變動。就財富之分配言，昨日今朝，每易顯其不同；而本年錢幣之價值，或較客歲不啻倍蓰者，則又予人以莫測矣。故非待交換實際完成時，吾人不能斷定其不變也。

設在上述兩種條件保持不變之下，以完成交易者，則自需求方面所決定商品價值之主要勢力，即為邊際消費者所願付給之邊際價格（Marginal Price）也。設某甲為一邊際購買者，願出十元購取某種商品之邊際的單位，在市場上彼所付給者，即能決定該項商品之交換能力。至邊際價格，有時不同者，則因各邊際購買者所費之金額各殊耳。易言之，即購方財富之分配，各有差別，而又不能不受效用遞減律之支配。購者並希望將其願付之代價，

換得個人所願獲得之滿足，俾能合乎購買時適當的邊際也。夫效用遞減律既可指導購者，以爲選擇之標準，且可據此以尋求個人之邊際，故吾人亦可得其結論曰：所謂邊際效用或邊際購買者之效用，實卽由需求方面所決定商品價值之力量也。

第七節　總效用與價值之決定無關

從效用遞減律及邊際效用之研究，吾人可了解總效用及消費者剩餘之觀念。所謂總效用者，係指消費者自物品消費中實際上所獲得之總滿足；而又表示由單位物品之繼續消費時所獲滿足之總和也。吾人在消費某種商品時，第一單位所產生之滿足，實較第二單位爲大，而第二單位又較第三單位爲大。依此類推，所有被消費各單位所產生之總滿足，實卽總效用也。故總效用之爲用，從購者方面言，絕非爲決定某種商品價值之要素，乃藉某種商品最後續增單位之效用，以決定其交換能力者也。因此吾人卽知消費者於購買商品時，常能獲得一種剩餘之滿足。易言之，卽買者於市場中有時實際所付給之代價，往往較其所願付者爲少。蓋彼對於商品重要性之估計，普通較市場所估計者爲大。多數買者在購取商品時，既常有此情態，則誰願付給必需以上之金錢乎？某甲購某種商品時所付之代價，若較市場上實際所需要者爲多，則彼卽可享有一種剩餘之滿足，此項剩餘，卽所謂消費者剩餘是也。

第八節　結論

價値之決定，全視供求之關係，然供求之背面，各有其勢力在焉。需求之背面，有無數之個人需求。宜個人之需求，能決定價値矣，然按實際言之，價値乃轉以決定個人之需求。決定價値之需求，乃市場需求也。就個人需求言，則價格爲因而非爲其果也。倘就市場需求言之，價格方爲果而非爲因也。尤有進者，個人需求不僅受價格之影響，亦且受慾望之支配焉。物之所以能滿足吾人之慾望者，以物之具有效用故也。惟購物時，不僅須注意物之效用，亦須注意購買力之效用也。必所欲購之物，所具有之效用，勝於其所願付之金錢所具有之效用，方能成交。是個人之需求表，乃一面基於物之效用，一面基於購買力之效用。集無數之個人需求，乃成所謂社會需求。惟社會需求乃能影響價値之決定。

需求又有缺乏彈性與富有彈性之分，其間所有差別，不過爲程度上之差別而已。所謂缺乏彈性者，當價格變動時，其銷售之數量，非絕無所變動，乃變動至爲微小。所謂富有彈性者，乃指銷售數量之變動甚於價格之漲落。易言之，銷售數量隨價格之變動而變動，其變動愈大則其彈性愈大。

社會風俗，影響於需求彈性，勢力至大。吾人對某種商品之使用，已成習慣，相沿既非一日，則需求之彈性，必較未成習慣者爲小。蓋後者於購買選擇時，不受若何限制也。斯時遇有他物可爲替代品者，則需求之彈性必較大。設買者能有機獲得他種商品，以達其滿足慾望之目的，則價格變動之反響也必速。因此市場上某種商品銷售之量，當價格變動時，所受之影響亦必大。且吾人進益之不均，對於需求彈性之關係，亦甚密切。使進益果能平均分配，則影響於需求彈性者，祇有效用遞減之要素而已。不僅此也，而商品繼續消費時所生之滿足，亦將較易獲得矣。惟因

進益之不平等，富者對於最先之利益，則付給甚高之代價，儘先享受矣。貧者因進益之微薄，非俟價格暴跌時，恐無資力以購取。故按價格自身而言，某種商品之需求，呈劇急之變動時，而在他種商品上，其變動又至爲弛緩也。概言之，凡特定商品之需求，對於有鉅量進益者，其彈性較小；對於進益甚微者，則彈性又較大也。此種推理，并非妄以單獨商品之購買，僅限於富有者之全體而言。蓋人類慾望，既甚複雜，初不能以單獨之例，範圍一切也。惟若以本例推衍，吾人應知富有者之需求，通常實比進益微小者較少彈性也。然就極貧極富者之生活言，殊無所謂節省與不節省，因彼有時對於其全部財產直接之消費，正苦無法以使用也。設上述者爲正確，吾人亦可獲得一種結論曰：極富者之總需求，比諸極貧者需求之彈性當較少。

需求之彈性，對於價值之基本原則，並不發生若何影響。惟在應用價值原則時，又彼此極有關係。從需求方面言，價值之決定，既完全以邊際購買者對於商品之邊際效用爲標準，則買者所願付之代價，亦即此特定時間內決定某物價值之基礎也。此爲簡單之價值原則，研究經濟學者不可忽視者也。有時某種商品之需求，所受之影響，概來自其他商品價值之變動。如米麥之供給，突然缺乏，則其價格必隨之猛漲。夫米麥之需求，原屬缺乏彈性者，現因其價高漲之結果，將使吾人原能購買之他種商品，無形中停頓購買，則其銷路遂亦減少矣。根據此種事實，即知競爭之勢力，原足使任何物價而安定。惟一旦受其他商品需求之影響時，彈性之差別，亦將予各種商品之價值受鉅大變動矣。

參考書

Carver, Thomas N., "Principles of National Economy" Chaps. XXIV—XXV.

Fairchild, Furniss, and Buck, "Elementary Economics" Vol. I, Chaps. XI and XVI.

Fisher, Irving, "Elementary Principles of Economics" Chap. XV.

Gide, Charles, "Principles of Political Economy" Rev. Ed. pp. 187-192.

Taussig, Frank W., "Principles of Economics" Vol. I, Chap. VIII.

Taylor, Frederick M., "Principles of Economics" Chaps. XIX and XX.

第七章　供給之分析

第一節　供給之性質

價值之決定，全視需求與供給之關係若何。關於需求之性質，及其影響之所及，前章已述之矣。茲進而研究供給之性質，與夫在價值決定時所有之效果。需求與供給原相伴而存在；且於市場上復交互影響者也。所謂供給，乃指在特定價格時，賣者所欲供給於市場上所有之數量而言。設賣者保持若干商品，無論遇何高價，彼不願以之出售；則此類商品，卽不應包括於供給之內。因其於價值之決定，亦毫無關係可言。是知供給之定義，絕不能與商人或生產者現存商品之總量相混淆。易言之，徒有商品，苟不以爲供給者，則供給本身，其涵義實等於零而已。至所謂現存總量(The Stock)一詞，其中實又含兩種意義：一爲實際供給(Actual Supply)，係指在現行價格時，賣者所願出售之數量也；一爲可能供給(Potential Supply)，乃指在一種較高價格時，賣者方願出售之數量也。

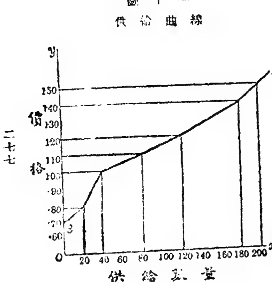
實際供給，於現行市場上，對於價值決定所發生之勢力至爲重要；而可能供給（卽指存於原有者之手以備出售之數量也），若其數量已爲一般人所知曉，其影響將并及於買賣之雙方。買者先期聞知市場上將來供給之數量，則此項消息，必影響於價格之付給。例如某市場上米之供給量，實際上爲千石，但依據本年收穫報告，其產量

可至九千石之多，則此九千石之總量，無形中即顯出本年之供給限度(Limit of Supply)，即以一部分出現於市場時，對於米價之決定，已足表示其勢力。不僅此也，該米之若干分量，農夫將用作種籽，以爲春耕之需；若干分量，將以儲藏方法之不良，致遭損耗；若干分量，將用爲飼養牲畜；欲爲種種確實之估計，談何容易？所謂可能供給，終不過爲一種假設之估定耳。夫供給既因價值之高低，有所增減；而所謂供給價格者，乃指因有某種價格，始能引起某種商品特定數量之供給，終則呈獻於市場者也。

根據上述供給之定義，吾人即可明瞭個人對市場所有之行爲，及賣者如何適應市場之需求矣。設某農夫在米價每石十元時，彼或願將其米之全部收穫，盡行出售；惟遇每石之價跌至七元時，彼對於麥之銷售，或將躊躇審顧，不願立時出售。於此情況之下，吾人即可假定賣者願售之數量，變化不定。倘價格低降，彼即不欲多量出售；則所願售之量，乃隨價格之低落爲之漸減。故吾人藉可推知設米之所值，落至最低價格時，農夫或完全停售，以靜候米價之騰漲；甚至將所存之米，改變用途，以爲豢養家畜之用；且或供作柴薪者。是價格之高低，在在能轉移供給數量之多寡，乃爲不可諱之事實也。茲以供給曲線(Supply Curve)表示之，則價格與供給之數量，尤易明瞭云。

圖十一

供給曲線



如圖十一所示，設沿OX線表示某農夫所願售出米之數量。

沿ｏｙ線表示價格之等級。根據各形所示，可見在每斗八角時，只有米二十萬石，情願出售；在每斗一元時，彼所出售者，可有米四十萬石；每斗一元一角時，則有米八十萬石，可以出售。依此類推，米每斗漲至一元五角時，則所售之米，當有二百萬石矣。將本圖各點，加以連接，則得一種個人供給曲線ss'。ss'每一農人關於所有之存米，各有其供給表，即可表示彼於各種市價時，所願出售之數量矣。再將所有賣者個人供給表，併爲一起，則得在所有各種價格時，市場上所願供給之總數量。假使變動的單位爲無限小者，吾人更可得一種供給曲線，表示所有賣者在各項價格時所願供給之數量矣。此種曲線，可假圖十二表示如下：

圖中沿ｏｘ線表示所願出售之量；沿ｏｙ線表示價格高低；曲線ss'表示在各種不同價格時，所有賣者願意供給之數量；此曲線遂代表在特定市場上之供給曲線矣。至曲線之形態如何，胥視賣者對於價格之變化如何適應爲斷。依照上述者，吾人亦可了解供給正如需求，其自身究非一種自動獨立之力量，乃完全受市場上價格之影響，處於被動地位者也。使價格而增高，則供給量即將膨脹。反之，價格低落，則供給量亦將縮小。吾人爰獲一種結論如下：供給云者，係直接隨價格之漲落而增減其數量，其自身且波動而不定者也。

圖十二

供給曲線

第二節　供給之種類

供給之種類，約略分析，則有固定供給與變動供給（Variable Supply）。而後者如因價愈高則供給愈多乃屬於常軌者也。尚有二種變態者，即價高而供給反少，與價愈低而供給反愈多是也。茲分述如下：

第一、固定供給　固定供給，乃謂物之供給數量，不能隨意增加。如某物之供給數量性屬固定，即不受價值變動之影響；則其價值之決定即與其成本無關。其能影響於該商品之價值者，既非心理成本（Psychic Cost）；更非生產費用所能為力者也。蓋此兩重成本，事實上已屬過去；尚何關乎現時之估價哉？然則物品屬於固定供給者，其價值之決定則舍以邊際效用為轉移而莫由。易言之，即依邊際購買者對該物之估定，始能確定其標準也。故此類商品在市場上能暢銷與否，當視買者估價為何如耳！是買者之勢力，在決定價值時，能具有操縱之實權者，不言可喻。例如古玩之拍賣，不問其價格之高低，而可出售者僅止乎此，則其供給表所能表示者，雖有各種不同，其供給量均止於所有者而已。依此表作圖，則其供給曲線成一垂直線（y s O s' x），始於賣者所能接受之最低價格，馴至買者所願出之最高價格，如美國於歐戰後所拍賣之軍需品，正復類此。

要知市場之商品，屬於固定供給者，若僅限於古董名畫或宋版書籍等，吾人對於此類價值之解釋，猶係次要。或謂倘商品已集於市上，以待出售，亦可謂其供給之數量已定；而其成本既屬於過去，對於現在價值之決定，當毫無關係可言：是其價值之決定，似完全根據邊際效用，以為歸宿。蓋以固定之商品，估價之權，係完全操諸一般有眼光之買者故也。倘此類商品有再生產之可能性，則其成本之勢力，即足以影響買賣雙方，對於其價值有所決定焉。

固定供給對於價值之解釋，尚有一種重要意義，為吾人亟於習知者，即時間要素是也。設生產過程，繼續不已，

商品之供給，亦源源不絕，在此種情況下，固定供給之勢力，固不能充分解釋價值。且消費者之勢力，對於價值之定，未必較生產者更為重要。惟農產物之生產過程，并非隨意可助長其成者；則其固定供給之勢力，自屬重要。如米麥之供給量，在新米麥未上市以前，絕對固定（假定無外國米麥之輸入），吾人不能設法使其增加。目前市價，不能影響上期之收穫，而吾人對於農人所能致力者，僅能刺激之，使其在種植米麥之地畝上，增多或減少耳，絕難逆料其下期收穫為若何也。任何商品之供給有類此種情形者，其固定供給之勢力，乃能影響於價值之決定。故當新米麥上市以後，其價值雖現波動不定之趨勢，要皆以買者對於米麥供給數量的重要性之估計為標準耳。何暇計及其生產成本哉？設此種價格不能抵償米麥種植之成本，甚或因穀賤有以傷農；則農人於翌年種米麥時，勢必限制其田畝，不以之培植雜穀者，必轉而用於他途矣。結果，則供求漸趨平衡。消費者所付給之價格，始可彌補某種物品長期生產成本(Long-run Cost)，而生產者亦將無所損失矣。

對於上述結論，學者必須牢記者，尚有兩種條件：第一、市場須為一種自由競爭之市場；第二、市場上所有商品，均須以售賣為目的者。有此二種影響，物價始不致有過度之懸殊。蓋市價奇漲，類多由商人操縱所致。其於市場米麥之供給在青黃不接時期，所有價格根據，則完全依照邊際效用之原則。夫固定供給之勢力苟能實行控制，則價值之決定祇有以邊際消費者之邊際效用為標準耳。惟於將來供給之續增，又須受生產成本之影響。

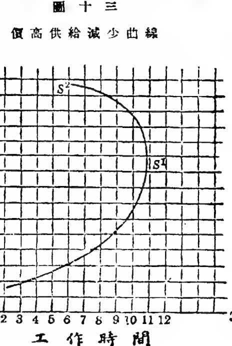
第二、變動供給　變動供給，係指商品供給之數量，可隨價格之高低以增減之。此類商品概有再造之可能性者；故又曰再生產性供給(Reproducible Supply)。其變動之道有三：其一係屬於常軌者，即價格愈高而供給數

量愈多。此類供給，已於研究供給之性質時，詳加討論矣。且爲各地市場均所慣見者，更無重述之必要。其屬於例外者，則有價格愈高而供給反少；與價愈低而供給反愈多二種。茲述要如下：

（一）價格愈高而供給反少　供給曲線，原爲向右上升之趨勢，然有時迨達於某點，又忽轉向左方者。蓋物價高漲，其供給數量始則繼續增加；迨其價漲至一定限度，倘仍繼續加價，而供給數量反形減少。此種情形可於勞力之供給 (Supply of Labor) 證之。即工資稍高，工人頗爲努力；迨工資高至一定限度，工人之努力，不特不能繼長增高且或降低者；因工人之慾望早經滿足，不願多求故也。在此等情況下，供給曲線遂如圖十三所示。圖中曲線雖向上升，惟在所經過程，始而漸趨右方；迨遞 S¹ 點後則轉向左方；則該曲線之意義即指工資遇有增加，供給并不隨之續增。在工資每小時增至五角時，供給量已呈遞減之趨勢矣。

圖十三

價高供給減少曲線



設工人每小時所獲工資低微，在始初增加工資時，適可鼓勵工人，使其工作時間延長，藉謀較多之進益；惟達到一定限度時，工人故態復萌，不願前進矣。緣在較少時間內工作所得，既能滿足其所欲得之工資；彼即深覺無須辛

勤，更何必自苦，以從事於較長時間之工作乎？是雖有較高之工資，未必卽能增益勞力之供給也。例如甲地某種手工製造品，爲該地所有之特產。廠主以其售量激增，遂提高工資，深冀工人多有所獲，益能努力工作，孰知事實與理想相背馳。工人以工資甚高，反減少其工作時間。蓋以所獲旣足以餬口，何必辛苦以求多金哉？緣工人之慾望簡單，苟金錢之數量略有增加；則此輩對於金錢之邊際可慾性(Marginal Desirability)，卽形速減；同時對於工作興趣，亦極爲淡薄是廠主以較高工資爲一種奬勵品者，實際上使供給量反形低減也。又如鑛工之掘煤，資本家略增其工資，初猶能激勵之，使其工作之時間延長；迨增至個人所獲工資百分之六十以上時，彼等工作，漸呈疲態；甚至時作時輟，若斷若續。結果，工作時間減少，供給量當亦不能增加矣。圖十三所示工資自S高度至S'時，勞力之供給量（卽工作時間）自經度S'至S''者，反形遞減，卽此義也。

吾人根據上述事實，卽可獲得一種原則。此原則實施於勞力方面，殆無不應驗。現時各國勞工所以有每日八小時工作運動者，質言之，卽工資增高所致也。工資愈高，工人之惰性愈深。反之，工資降低，工人每日可有十二小時之工作。我國紗廠工人，每日有工作在十二小時以上者，未始非工資低微，有以促成之也。不僅勞力者爲然，凡月獲進益愈高報酬愈豐者，槪不願辛勤辦事者居多；因其慾望早經滿足，希冀之心漸形薄弱矣。若艾迪生輩之朝乾夕惕，愈老而工作愈不懈，進取之心亦愈堅者，亘古以來，有幾人哉！

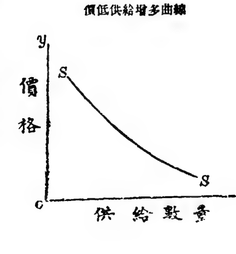
雖然，慾望之於人生，亦有關係。慾望愈多者，則圖中曲線開始向後彎轉之起點亦愈高。易言之，彼雖在金錢上，多有所獲；而慾望有時亦不易滿足。工人家庭人口之多寡？個人慾望性質之如何？以及其生活程度之高低，在在與

勞力者工作之時間發生密切之關係故研究工資與工作問題者，不僅作皮相之觀察，對於工人切身之利害，尤須加以注意遇工潮發生時，始能作公允之解決焉。

（二）價愈低而供給反愈多　供給曲線，繼續向右以上升，乃屬常軌者。至於始而向右以上升，達一定限度，其上升也忽轉而向左，如上節所示者，究屬變態。然尚有一種曲線，吾人不見其上升，反覩其下降。此項低降供給曲線(Decreasing Supply Curve)，於現代工廠生產情形之下殊爲普遍；蓋以大規模生產，單位成本較小故也。是增加貨物之可惡性(Undesirability)隨供給量之增加而減少；其減少之速度甚於錢幣可慾性之減少。易言之，以錢幣表示之邊際成本(Marginal Cost)，乃隨供給之增加而減少。在此種情況下，所有供給曲線，亦因以向下如圖十四所表示者。不特此供給曲線，不復能代表邊際成本之曲線，而其所依爲根據之原則，根本上亦完全差異。此原則維何？即市場價格等於邊際成本之說，不復能成立是也。惟有遇供給曲線上升時，賣者所願售出某種商品之數量，其價格始能與邊際成本相埒。是供給曲線之成也，由於供給數量所生之可惡性曲綫而生也。若供給曲綫之下垂者，則與邊際成本毫無關係；祇惟平均成本(Average Cost)是賴矣。吾人欲考察其理由所在，須知賣者所售之商品，非有較定把握時，彼絕不輕易出售。故彼遇所售之價格，適合於邊際成本者，始願向市場供給。綫商品銷售之數量與

圖十四

價低供給增多曲線



邊際成本適乃相反，數量愈多，則邊際成本轉爲降低。例如煤之供給，第三千噸之成本每噸爲十元者，則自第一噸至第二千九百九十九噸每噸所費之成本，當較十元爲多。設此三千噸之煤均按每噸十元售出者，除最末一噸煤（指第三千噸）外，餘皆虧折無疑。商人遇此情形，必不願出售。探其眞因，實不外供給愈多而價格則愈低也。反之，供給曲線爲上升的，如圖十二所示者；則煤量最後一噸成本爲十元者；其餘之煤，其成本必較每噸所値十元者爲少。依此價出售，是該商不特無所損失，抑且獲鉅大利潤云。

商人之售貨也，不管成本之高低；或成本曲線(Cost Curve)之升降。彼所售出之數量，最低限度，當以獲得其總成本爲準則。易言之，彼所售出之價格，最低者當與每噸煤價平均成本相埒，始願將所擁商品，供諸市場。設每噸煤續增成本，較以前每噸之成本爲大者，則最後一噸成本（即邊際成本），即爲全量煤中最大之成本。易言之，最後之成本乃超過於平均之成本，則商人售價等於邊際成本者獲利可期。反之，每噸煤續增之成本，較以前每噸爲小者，則最後一噸之成本，即爲全量煤數中最小之成本，易言之，該項成本，即低於平均成本。商人在此種情況下，售價等於邊際成本者，概無不受損失云。

復次，成本曲線無論作若何之升降；賣者對於價格之決定，必以上述二種成本（邊際與平均）之最高者爲根據。供給曲線所表示者，亦卽二種成本中之最高者。邊際成本因供給而增加，則此項成本勢必較高，結果則能操縱供給。反之，平均成本增高，亦可操縱供給。再按後者言之，所謂此處供給曲線者，卽平均成本曲線(Average Cost Curve）之謂也。

第三節　供給之彈性

商品之種類各殊，供給之彈性(Elasticity of Supply)亦異。茲為便於了解起見，述其要義如下：

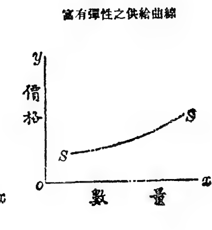
某種商品在售出時，數量上發生非常變動者，即因價格稍有變動所致也。此謂為富有彈性之供給(Elastic Supply)者。如圖十五所示，供給曲線由左至右上升時緩弛者，其傾斜也必漸。

供給之屬於缺乏彈性(Inelastic Supply)者，謂價格之變動雖大，其原因不過受銷售數量甚小變動之影響，有以致成而已。此種供給曲線之傾斜甚峻，如圖十六所示，可資佐證。質言之，採取業之產品，其供給數量為缺乏之彈性者，因其供給之增加不易，而所能供給者，亦不忍棄置不顧也。製造品之供給數量則富有彈性，因增加其供給數量，固不甚難，即欲稍停其供給亦無不可。

至於下降之供給曲綫，亦有富有彈性與缺乏彈性之別。其富於彈性者，其下降也緩，即供給價格稍低，而供給數量大增。其缺乏彈性者，其

圖十五

富有彈性之供給曲線

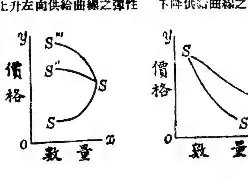


圖十六

缺乏彈性之供給曲線

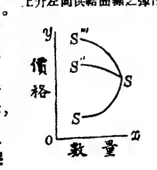
下降也速，卽供給價格大跌，而供給數量並未見其大增。此二種情形可以圖十七表之：

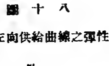
至於上升而左向之供給曲綫可以圖十八表之。S'' S' 爲富於彈性者，易言之，工資稍高而工人情願工作之時間大減。而 S''' S' 乃表示工資當非常之高時，始見工人情願工作之時間，稍行減少，此之謂缺乏彈性。



圖十七

下降供給曲線之彈性





圖十八

上升左向供給曲線之彈性

第四節　供給之背景——邊際成本

根據斐夏所主張，具有決定市價勢力之供給，乃社會供給也。社會供給之背面有無數之個人供給在焉。個人供給，復受物之可惡性之支配。邊際可惡性(Marginal undesirability) 亦可稱爲邊際成本。邊際成本頗受金錢的邊際可慾性之影響。如圖十九所示，r r' 線上各點，表示供給某物各單位之可惡性，而 m m' 線上各點代表價格之可慾性。以 m m' 線上各點除 r r' 線上各點，卽產生 S S' 供給曲線。此供給曲線卽可惡性曲線以金錢代表者也。惟買賣雙方對金錢之可慾性所有之影響又各有不同。在需求方面，如某甲對於糖之購用，無論數量之多寡，亦不致影響於其個人之預算；更無傷於彼之進益；以其所費甚微，彼不致因此受金錢可慾性之影響也。再以煤喻，設煤之價格殊高，某甲購買時，不無感覺苦痛；然使彼年購數噸以資應用，則每元之可慾性，按彼視之，亦殊無重大之可言。消費者在各項商品所耗費之金錢

爲數甚微，不致使彼感覺將限於窘境也。足證其金錢之邊際可慾性，尚未有明顯之表現也。

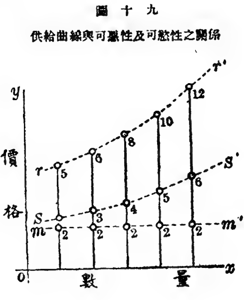
買者對於其金錢之可慾性，已如前述；顧賣者之出售糖煤也，情形又迥異乎是。蓋生產者所售出商品之種類，殊屬微少；究不似消費者之金錢乃耗於多種之用途，而遂不覺其每種用途所耗之金錢爲可貴也。且賣者爲易於獲利計，爲便於經營計，每僅擇一種商品，以求販售；如煤商不兼營他業者，即其顯例。按彼個人方面言之，認爲煤之銷售數量及其價格之變動，與彼所獲金錢之總額，極有影響；是以對於金錢之邊際可慾性尤爲關切也。設煤價每噸有一元變動者，對買者個人金錢之邊際可慾性，似不發生若何影響；惟於賣者成本之盈虧關係甚大，絕不能漠然視之。

按供給言之，賣者銷售之數量愈多，所獲得之金錢愈豐；而金錢之邊際可慾性亦愈少。若依圖十九所示，m m' 線用以表示金錢之邊際可慾性，遇銷售數量增加時，則 m m' 線向右方下垂；至於下垂度數之高低，則惟價格是視。故價格與金錢之邊際可慾性，確有密切關係云。

供給曲綫之進行程度，若按其常軌，每向右而上升。其各個價格當爲最低者，蓋此曲綫，乃表示各種供給數量之最低供給價格也。易言之，在特定供給價格時，其供給之數量乃屬最大者。惟供給

圖十九

供給曲線與可厭性及可慾性之關係



量因效用遞減之故，與需求價格，根本上即相反也。

總供給曲綫，爲許多各個曲線所聯成，而各個曲線又從商品供給之邊際可惡性，與金錢之邊際可慾性二種曲線而來。由此可知供給曲線亦即（或等於）可惡性曲線，乃假金錢以表示者也。然則市價雖經由供給與需求所決定，而市價自身對於每個買者，不僅等於彼所獲得某種商品（如煤糖是）之邊際可慾性，且更等於每個賣者所供給商品之邊際可惡性也。可慾性與可惡性，又均以錢幣爲表示者，故吾人亦能藉錢幣以測量之也。設煤之每噸價格爲十元，某甲所購最後一噸之煤，對彼必有所值，始願購買，此值即以十元代表之。某乙所售最後一噸之煤，其價格爲十元者，必其值能抵償某乙所費經營之苦心，彼始願出售也。故有買賣雙方邊際之均衡，而後價格之發生，乃能使供求各得其平。此種基本原則，可以決定任何特殊商品之市價，研究供給論者，不可不注意焉。

雖然，煤之爲吾人所消費也，必先經過若干階級，若干手續，始能呈諸市場。由生產者開發之，終至消費者使用之而後已。在每種階級經過時，供求因相互之激盪，遂有價格之決定。煤之第一市場，即鑛是也。採鑛者固爲煤之生產者，同時亦即煤之銷售者，然後始能及於購買者。易言之，商人居間，以煤轉售吾人，彼藉以獲利者也。故鑛地之煤價必異於躉售市場之煤價，而零售市場之煤價與躉售者又相懸殊。然原則應用於上述各市場者，則尙無差異焉。

玆總括其義不外（一）價值之決定，由於需求與供給之均衡；而（二）需求之背面勢力爲邊際可慾性，供給之背影爲邊際可惡性，則不啻謂邊際可慾性與邊際可惡性之均衡（二者均以金錢爲測度者），惟能決定價值也。

上述原則，有相輔幷行之功用，輕視任一方面，皆不能以言價格也。緣價格之決定，僅賴邊際可慾性不成，尤非

有邊際可惡性不爲功。舉凡一切討價及市價之決定，非二者相互爲用，終屬空談而已。

本章所述者，爲市場之供給。在供給方面市價之決定，則以邊際成本（亦可假錢幣表示）爲標準。若實際言之，所謂價格之決定，其要素有二，即邊際效用與邊際成本是也。然最後決定之者，仍不出吾人之慾望也，不過藉錢幣以爲交換品耳。邊際可慾性，可以代表吾人求獲某種愜意的商品之慾望，而邊際可惡性，則代表吾人能避免嫌惡的商品之慾望也，此乃二者最大之區別也。

吾人對商品之喜惡，不管其取捨若何，其關鍵在將來又不在現在。人類每購置一物，眼光所注及，概在將來。目前雖有所犧牲，仍不能餒其勇氣者，眞因即在於此。某甲欲購某果木園，固其嗜好之所表現；然彼所希冀之滿足，乃在將來，綠樹成蔭，果實纍纍；暇時賞玩其間，鳥語花香，亦足陶醉人生而有餘；此等企圖，固屬諸未來者。某乙之購金鑛也，其所夢想者，即將來有多金可獲耳，彼雖有所犧牲，當亦樂爲之也。再按某甲對邊際可慾性言，果木園之備置，因逆料日後之種種愉樂，彼始願出其資金，欣然購之也。某乙之購金鑛，其動機亦不外此。逮希冀之滿足或希冀之成本成爲過去時，則此種滿足或成本，不復能操縱邊際可慾性或邊際成本矣。緣此時所有操縱之原動力，爲將來之成本；過去之成本，無能爲力也，試再以金鑛論，某乙在開鑛後，使其所耗之成本，大於彼所希冀者；則彼所獲得之代價，未必能如始料之所及；其遭虧折無疑。又如鐵道之敷設，苟不在適當地點時，則該鐵道之價值，必低於原有之成本。故價格與價值之決定，操縱之者，實爲未來生產之成本；過去之成本，即有關係，亦極微細。此研究成本論者，不可忽略者也。至若布帛菽粟，屬於人生日用必需品者，以其有再生產之可能性，所耗成本，即常有變動，然其差度，又

無甚懸殊。價格與成本，終有等量齊觀之概者；蓋未來方面生產成本，與已往所費之成本，實際上可以相埒也。然此僅就農產物而言，若實業上能操縱生產品之價格者，仍爲將來之成本也。企業家欲謀實業之進展者，對此種原則，宜服膺而勿失，始不致遭業務之虧損云。

且金鑛之開採也，不在鑛脈之各殊，遂使成本多受影響；眞正關鍵，則視各鑛生產之邊際成本爲如何？採掘之進行愈久，每單位之成本愈大，此卽漸增成本律也。此項定律，卽指生產品與成本間關係，完全藉增加生產之效果，以爲解釋。不僅金鑛爲然，其他物品，亦能適合此種定律之意義，概無不可應用者也。設米麥之價格高漲，其邊際成本，必因之而騰貴。此種價格之高漲，適可鼓勵米麥之生產。農人因穀價既漲，彼不僅努力耕耘原有之田畝，彼更可開拓荒地，從事耕種，以期多所獲得。惟穀價雖高，自有一定限度，逾限卽努力於農務者，則瘠土所有收穫量，所得未必能償所失，而農人亦不願多耕矣。酬報遞減律，始終能操縱生產者以此。由此類推，採鑛亦不能例外，迨鑛物生產量達於一種邊際限度時，卽有生產，終亦不能償成本之損失也。

第五節　生產成本與物品稀少

生產成本與物品稀少，極有關係。本編對於物之稀少，雖曾論列，不過僅述其與價值上所發生影響而已。玆將物品稀少之原因 (Causes of Scarcity)，擇要分述，計有四項：卽(一)天產之缺乏 (Niggardliness of Nature)，(二)人慾之進展 (Expansion of Desires)，(三)成本之限制 (Limitation of Supply by Cost of Pro-

duction)，（四）獨占之操縱（Limitation of Supply by Monopoly）是也。有此四因，物始稀少，物價始能騰貴也。

第一、天產之缺乏　夫天產不足，對人類慾望，不能作充分之供應。然自然界對於原料方面，固儘量供給，毫無所吝惜也。吾人苟加以人工之努力，則財富卽可源源創造。惟物品之獲得，旣須藉人爲之努力，以資製造，則此等物品之供給，無形中適予相當之限制。

第二、人慾之進展　稀少之第二原因，係爲人類慾望之擴張。考其擴張之由來，非以人口之增加較財富生產爲尤速；卽以人類慾望之進展，使生活程度無形爲之提高也。且因文化發展之結果，吾人慾望，乃與日俱進，永無止境。試以上古原人時代所有之慾望，與今人所有者相比擬，不啻有天壤之別。不僅此也，消費能力，旣日漸增加；結果則財富之需要，亦愈形緊迫，而人類之慾望，更愈見擴張；則物品稀少，遂愈益顯著云。

第三、成本之限制　稀少之第三原因，乃由於生產自身之需要成本。自然界旣未將人類所需要之一切物品自由供給，所供給者僅多量原料而已。故吾人必用智體的能力以生產物品，俾在時間空間上可以使用。吾人研究經濟物之結果，卽可發現某種物品，在數量上則受絕對之限制；如古版名著已成孤本，以及名家墨寶樂師曲譜等是，非若吾人日常消費品能再生產者也。顧或謂物品旣可經人爲的努力以創造之，尙何感稀少乎？吾人之答案曰：生產物品之努力，若持之悠久，則生理上與心理上，俱不免發生疲煩厭倦之苦，此卽物品稀少所由來也。

設吾人於物品製造過程中，僅獲其愉快，而終無疲倦之感；則物品之供給，其量必豐，其數必夥，幾可隨意取用，

當無價值可言；且更無人肯以相當之代價，以資交換矣。不過物品之產生，不盡專為供實用者；有時因興趣關係，如見獵心喜者，即其顯例。某甲酷好運動，時則藉狩獵以自遣者，因彼耽嗜此種生活，對於遊獵之興趣極濃；甚至政務鞅掌，猶擇暇偷閒以取樂者，遠如英相格蘭斯敦（William Ewart Gladstone）之伐木，近如美前總統胡佛(Herbert Clark Hoover）之垂釣，不特毫無痛苦，且彼等認為人生最高尚之樂趣，寓乎其中矣。惟若漁獵之需求，非由於滿足自己之興趣；其目的所在，完全注重獲得相當酬報，藉以養成一種職業者；使所獲之酬報，足補償其所費之辛苦，彼固仍願繼續工作也。要知為獲得他人工作，所付之代價，即為一種成本；對於供給固不發生相當之影響；物品稀少之原因，伏於斯矣。

第四、獨占之操縱　獨占為近代生產上促成物品稀少之一種重要勢力。所謂獨占，前已申述其概義矣。凡生產者為私人利益獨占起見，則以有計劃的行動，操縱專有之供給者，皆屬於獨占也。獨占者可自由決定生產之數量，以期售貨時，獲得較高之價格。有時彼先按特定價格，以出售其商品；實際上亦能控制市場，以獲鉅利。依上述兩種方法，彼即利用市場之勢力，以決定所售商品之價格；至其所以能操勝算者，無非以產品稀少之原因，使其在獨占事業上發生效果也。吾人在任何市場，遇獨占存在時，往往呈現一種供給受限制之事實者，即此理也。

天產之不足，純賴人力以謀生產；復藉自然之原料供給，以創造之；在生產論內，吾人已詳述之矣。關於慾望，在消費論內，已敍及其性質，及其於文化上所受之影響如何，茲不贅述。至於獨占，吾人以其在現代生產上，極佔勢力，且其性質重要，非詳加討論，恐不能使學者明瞭其真義之所在，容專章討論可也。他若生產成本，不但為物品稀少

原因之一，且其影響於供給也甚大，爲求明晰供給量與物價之關係起見，對於生產成本之眞諦，實有詳加討論之必要

第六節　成本之性質

成本之意義有二，卽生產者於生產過程中所忍受之疲倦或痛苦，與因疲倦而獲得之酬報是也。屬於力作或痛苦之意義者曰心理成本或負的效用，而因獲得一種報酬，使人忍受一切者，曰生產費用。在普通商業交易中所謂生產成本，乃指對於獲得生產品時，必須支付之錢幣而言。吾人稱之爲生產費用，似尤適當也。夫生產成本雖涵有上述二種意義，惟心理成本，乃爲決定稀少性質之眞因。不過心理成本，每可假金錢以酬報之，是以在工作者，只計其金錢之獲得；而在主持生產者，亦僅計及其金錢之支出而已。宜乎心理成本往往不及生產費用之影響生產爲大也

第七節　心理成本之種類

心理成本，在形式上不同之點有三，而其報酬之方法，有時亦不能一致。有因工作之努力，在着手時卽使人發生厭惡感覺者，蓋生產過程中非污穢之不堪，卽有異常之危險，至少亦當使人發生不快之感也。此種性質之成本，曰痛苦成本（Pain Cost）文化日進，人類採用機器從事製造物品，生產漸趨簡便；在生產中之痛苦成本遂亦逐

漸輕微。不特肉體方面免去無謂之消耗，精神上當亦不致視工作爲畏途矣。蓋人類運用智力已能利用機器；使痛苦工作之成分減輕；並使世界物質文明，愈見發達也。使挖泥汽機，載重汽機，早能發明，則我國長城之修築，運河之浚濬，以及埃及金字塔之建造，又不知省卻若干人之勞力也。故以現代之建築工程言，昔日需千百人之力冒艱險以赴之者，今則以十數人管理機器，從事建築，即綽有餘裕。此類證例，不勝枚舉，在實業界中，尤爲吾人所慣見也。

雖然，某種工作努力，在開始時未嘗不有興趣，甚至感覺極濃厚之興趣；惟以社會需求孔亟，企業家遂以鉅量數額生產之；則工作已久，歷時過長，疲倦亦隨之發生。此種成本，可名之曰疲倦成本（Fatigue Cost）對於物品稀少，尤佔重要勢力焉。

有時吾人對於某種努力，不免厭惡，事實上並非以工作易使人疲勞，而重要原因，即在某甲從事於此種工作時，將阻止其他工作矣。此種成本普通稱爲機會成本（Opportunity Cost）。夫人生所企圖者，即在機會之獲得耳。今以爲謀生計，不得不拋棄他項事業之機會，則吾人能不發生厭惡之感覺者，亦誠鮮矣。故應給予相當之代價，俾個人得安心於某種特定之職業，或矢志完成一種固有之計劃，未始不能使人樂於工作也。人類之惰性，雖與生俱來；然使其於勞苦辛勤外，能有較優之進益，復予以休息及娛樂之機會，則工人有所希冀，雖有好逸惡勞之心理，吾人亦可利用種種方法，以戰勝之。他若星期日之勞動，工人每欲要求其工作時間之縮短與工資之增加，以是日娛樂之機會較多故也。業企家倘能利用此種心理，使工人不致失望；不惟工潮可消弭於無形，即供給方面，亦可不感缺乏矣。我國以產業落後之國家，企業家對於機會成本之意義，苟能精審研究，對實業前途，當有無窮裨益云。

第八節　生產費用之種類

企業家眼中之成本，係指以錢幣所支付之費用或開支而言，吾人依該項成本可將其分為四組，即（一）勞力成本（Labor Cost），（二）原料成本（Material Cost），（三）間接成本（Burden or Overhead Cost），及（四）銷售成本（Selling Cost）是也。茲分別研究如下：

第一、勞力成本　所謂勞力成本，非指每日之工資率或其他工作時間單位而言，亦非指工資之總數額而言，蓋專指每單位出品之勞力成本也。企業家研究工資之多寡，與其生產品總額之關係，所注重之點，須視生產品之單位成本如何？然後以決業務競爭之成敗。影響於生產物單位勞働成本之因素雖多，其中極普通者則為工廠之組織與設計，材料之管理，機器之使用，務得其宜；以及支付之方法，及雇工等之信用等，均須加以研究者也。此外應予以注意者，即勞働者對管理方面情感如何？情感好者，使勞資易於聯絡，可使工人轉惰為勤；情感惡者，不啻使勞資間發生許多心理上之障礙。勞資雙方一經嫉視，工廠中之隱憂，即伏於斯。故經理欲使單位成本降低，生產額增高，期卓然存在於競爭之市場者，對於上述各項，非有徹底之明瞭不可。

第二、原料成本　所謂原料成本，不僅包括製造時所需原料直接之支出，即如運費，與管保及儲藏等開支，亦應列入焉。無論其項目若何複雜，量額鉅細如何不同，凡與生產品所需材料有關者，易言之，即與生產成本發生影響也。除人們之服務，僅有生理上之力作，而無所謂原料成本外，舉凡一切具體的生產品，莫不有其原料之成本在

焉。

第三、間接成本　除勞力成本與原料成本爲生產品之直接成本外，普通生產過程中，尙有所謂間接成本在。間接成本，因會計上之目的不同，斯其分類之變化亦異。依通常意義言之，所有管理方面之費用，固屬此類；他若會計之監督，帳務之抄寫，以及會計事務之費用，以資營業發展而不能直接加入單位成本內者，均應賅括於此類費用之內。例如某製鞋廠，有時需要木匠，機器師，店夥及其他一般工作者。此輩之服務，當然有裨於製鞋業務之進展，然此類開支，絕不能直接在每雙皮鞋成本上，列入核算也。顧爲工廠之繼續維持起見，企業家對於此等費用，實亦不能撙節者，須知若銷貨價格，不能抵償上述一般費用時，欲謀營業發展者，終屬一種理想而已。

第四、銷售成本　前述三種成本，係指製造過程中而言者；惟當製造過程完成後，企業家欲生產品達到銷售之目的，或以之轉運於市場；仍非需相當之費用不可，營業中各項成本雖甚繁複，銷售成本往往亦佔重要成分。年來廣告一項，所費尤鉅。商人既認廣告爲推銷貨品之利器；雖消耗鉅資，亦所不惜；結果；銷售成本，逐漸增高，此等費用直接使生產方面，加添負擔，彌補之道，仍視銷貨之售價爲何如耳。設使不有利潤，以資挹注，營業而能繼續維持者，蓋亦鮮矣。

第五、其他費用　其他費用如利息地租等，亦應視爲生產成本，其理由如下：

一、利息應屬生產成本　前述各項成本，係屬於錢幣費用者；惟利息是否應屬生產成本？經濟學家與會計學家爭辯極烈。後者認爲投資之利息，既爲業主所擁有，似不應列入生產成本。經濟學家對於此項問題，則從耐會觀

點着想；非自私人企業方面觀察也。彼對生產商品之資本所付利息，認爲必需加入成本。至其資本是否原爲已有，或借自他人，均無討論之必要。按此項意義言，利息者，不過爲一種期待之報酬耳。在資本主義社會中，乃資本存在之必需條件。故利息無論屬於債務或自有資本所生者，均應視爲成本之一部；並與商品之市價攸關。

反之，市價不足抵付前述各種成本，易言之，即商品報酬不能有裨於投資，工廠必思改絃更張。對於內部生產設備，將謀適應之布置，以期市價所獲，能抵償一切成本也。宜乎經濟學家認爲凡與經濟物存在有關之費用，皆成本也。且利息之爲物，爲資本存在之一種報酬；資本家願犧牲目前利益之享受，以圖將來者；即利息，有以繫念之耳。故根據經濟原則言，利息實屬成本之一，是則毫無疑義者也。至其詳義，於利息一章中，再爲敍述。

二、地租應屬成本　地租與成本之關係，爲經濟學中之特殊問題；吾人在分配論內，應詳加討論者也。本節所述企業家對於土地之競爭，與彼對於勞力或資本之競爭，幾於完全相似。故個人因使用土地所付給之價，當亦屬諸成本也。雖然，此項開支，若按社會觀點言，是否應屬成本，仍爲一種不易解決之問題。惟吾人既知土地之爲物，可供各種需用，企業家欲獲得其使用權，以達其生產目的者，彼必付以相當價格，以購買之；或予以相當租金，始能利用也。再從個人觀點言，地租又應視爲物品生產時成本之一部分。惟從社會觀點研究之，則知地租決不能視作生產成本之一，此點容於分配論內討論之。

三、經理薪資應屬成本　在生產過程中，企業家所獲得之報酬，即屬成本。此種報酬，質言之，殆類似一種勞力成本，故名之曰經理薪資（Managerial Wages），或名之曰管理薪資（Wages of Management），又名之曰監

督薪資(Wages of Superintendence)。事實上企業家所獲得之報酬，與所謂利潤者相混合。故爲目前計，企業家勞務之報酬，應視爲勞力成本；亦卽應視爲總成本之一部；且須包括於商品市價之內。此種支出之多寡，應依企業家能力之大小以測度之。卽視此企業家倘被雇於人，經營相似之業務，產生同等之效果，所可獲得報酬爲標準。或另易以具有同等能力之人，營此業務而能產生同等效果，所必需付之代價爲標準亦可，設經理之能力卓越，工廠經其管理後，生產量因以大增，較諸普通一般經理任事時所獲得者爲多；而此較多之生產量，按其性質言，直可視作一種剩餘。此種剩餘，卽含有地租之性質。通常多稱之爲能力租金(Rent of Ability)。此等數額並非成本，故無限制供給之勢力焉。

吾人討論成本與稀少，當其發生關係時，卽覺人口增加之後，對於自然之開拓，非需較大之努力不可。而商品之轉運，尤有賴於交通之便利，使甲地之貨輸至乙地始可。夫從較長之距離，轉運商品，因需較大之努力，但其所用之成本，當亦較大。不僅此也，在比較有限而積之土地上，欲求生產較大之供給，結果，亦徒使生產者感受困難而已。所謂困難者，卽生產力遞減是也。緣企業家雖有生產之奢望，其如地力不繼何？故生產量額必受此項原則之支配者以此。凡企業家施用勞力與資本於某土地上，按理想言之，生產量當有絕對的增加；顧吾人既不能使生產率永久固定；則當某種限度達到後，生產量卽發現一種漸減率。易言之，使勞力量與資本額增加不已，生產量之增加率，未必果能與之俱增，且更逐漸變小也。總之，同樣生產量之增加，既需較大之努力，始能完成。故心理成本，遂因之而增加。用以代表心理成本之生產費用，亦當因之而增加。是生產成本之逐漸加添，無論其爲心理成本或稱生產費

用以表示之者，對於限制供給，固均有極重要之作用無疑。

參考書

Clay, Henry, "Economics for the General Reader," Chap. XIV.

Ely, Richard T., "Outlines of Economics," 4th. Ed. Chap. XI.

Fairchild, Furniss and Buck. "Elementary Economics," Vol. I. Chap. XII.

Fisher, Irving, "Elementary Principles of Economics," Chap. XVII.

Marshall, Alfred, "Principles of Economics," Book V, Chaps. I-V.

Paton, W. A, "Accounting Theory," Part II. Chap. XI.

Taussig, Frank W, "Principles of Economics," 3d., Ed. Chaps. XII-XVI.

Taylor, Frederick M., "Principles of Economics," Chaps. XXI-XXIV

第八章　供求律

第一節　概論

吾人對於需求與供給，既加以詳明之分析，茲所研究者，即供求之定律是也。需求以邊際效用為轉移；供給乃以邊際成本為依歸，此二者不啻即為價值決定之主力。顧在供求之背面各有其勢力在；需求之背面有無數之個人需求在焉。個人需求不僅受價格之影響；抑且受慾望與夫物之可慾性之支配。若論需求程度上之差別，雖分富有彈性與缺乏彈性二者；然其價值之決定，固仍以邊際購買者對於商品之邊際效用為標準；不過彈性之差別，能使各種商品之價值受鉅大變動而已。

在供給方面，市價之決定，雖以邊際成本為標準，實際上，價值決定之要素，仍不外邊際效用與邊際成本二者。至能再生產之商品，有無可生產之價值，得視其售價能否賠償其成本為轉移，是以不問生產成本性屬漸增，遞減(Decreasing)或恆常(Constant)者，要皆具有可惡性也。故曰價值之決定，由於需求與供給之均衡；不若逕謂邊際可慾性與邊際可惡性之均衡為愈也。是所謂供求律者，亦即此二種勢力相輔並行之效果也。

依前所述討論，吾人即知需求與價格之變化乃相背馳，而供給對於價格之變化則相輔而行。根據此二種結

論，吾人於競爭市場上，將此兩種勢力合併之，（因二者之趨向，適相背馳）吾人即可尋得一種價格。在此種價格上，所有供給之數量，均可出售。故在相當價格時，供求二者將完全相等。在此項假定情況之下，吾人將需求曲綫與供給曲綫合併，即可表示此兩種勢力聯合之結果。在競爭市場上，某種同一商品，在同一時間，祇能有一個價格。因買者間之競爭，不能使某甲所獲得之商品，較其他買者所付給之代價為低；而同樣賣者間之競爭，亦不能使某甲獲較高之代價，為同輩中所不能企及。是知各種競爭勢力相激相盪之結果，在某種適當價格之下，需求與供給即其趨均衡，使市場上所有商品，皆得完全成交也。顧上述原則，乃為假設的一種理想之市場，聊供吾人推論之根據而已，實際上所有市場之競爭，恐絕無如是理想上的自由與完全也。夫既有種種阻礙，不利於買賣雙方之競爭；且更有有計劃之勢力，以控馭市場；際斯時也，雖欲應用上述之原則，恐不能見諸實行矣。倘欲其實現，此種原則殊有修正之必要；然多數商品之市場上，既呈現一種競爭之活態，故吾人可得一種結論曰：在特定時間內，於特定市場上，因競爭之結果，即有一種趨勢，以設定單一之市價云。

從上述各點，吾人可獲得一種重要之定律：即在某競爭市場上，當需求超過供給時，價格將繼續升漲；迨供給超過需求時，則價格又將逐漸跌落；此種價格漲落之變更，循環不已，直至發現一種價格，足使市場商品完全成交而後已，是即所謂供求之定律也。此種定律之構成，惟理想市場自身之存在與否是賴。即使市場競爭不盡如理想上之自由與完全市場情形之趨勢，要亦不能有悖上述之定律也。且無論何地，遇有競爭之存在，即可發現一種傾向：使單一市價有所設立，使供求雙方漸趨均衡。若供求原素自身發生變更，則價格上亦即呈相當之反響。故需求

有所變更，或生產成本遇有增減，則價格亦罔有不變之理矣。

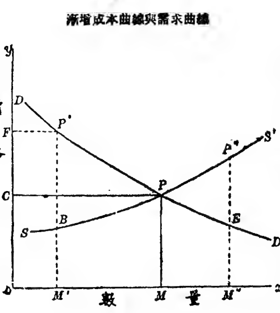
第二節　漸增成本

變動供給，既受成本之支配；而成本之性質，又有漸增，遞減或恆常之別；且漸增與遞減二者又有彈性大小之分，正如需求之富有彈性或缺乏彈性者然。似此情形，欲將價值決定原則，藉圖表以闡明之，徒苦初學而已茲爲便於了解起見，僅就漸增，遞減與恆常成本，以及需求價格分別言之至各方面之彈性問題，藉可推知之矣。

夫成本之屬於漸增性者，乃指企業家增加某種商品之供給時，其單位成本（Unit Cost）亦隨之增加之謂也。在此種情況下，需求與供給之勢力，對於價值之決定，均能顯其作用，易言之，即買賣雙方之勢力，對於價值之決定，皆具有相當效力也。此等情況可以圖二十表示之：圖中依 ox 線右行，表示需求或供給數量，依 oy 線上升，表示需求價格（或效用）與供給價格（或成本）。設供給沿 ox 線增加，則其效用對於邊際消費者即逐漸減少，而續增之商品，其價格亦逐漸降低；而降落情形，可依需求曲線 DD' 以表示之。同時在漸增單

圖二十

漸增成本曲線與需求曲線



位成本情況下，吾人乃可獲得增加的供給量，此則可以 SS' 供給曲線表示之。蓋以價格增漲時，則所願出售之數量多；迨價格遇於 P 點時，供求始獲得均衡。蓋在此種價格時，邊際購買者所願付之代價，方可與邊際生產者之成本相抵也。若在競爭市場中，即爲均衡生產與銷售之唯一價格。於斯時也，如價格爲 P' M' 時，買者不見踴躍，故售出之量則甚少。此種價格，既不能使供給者盡量脫售；而賣者遂復繼續競貶其價，以求得早日脫售其商品。此種競爭過程，繼續演進，直至 P 點而後已。在 PM 價格時，賣者所願售出之數量，遂等於邊際購賣者所願購買之數量。設價格不再高於 PM 則賣者亦不願繼續出售；設買者願出較低之價格，以繼續購買至 oM'' 數量爲止，則其價必不能高於 EM''。蓋以買者所續購之數量增加，則其邊際效用，必續爲之減低。故邊際購買者，決不願付給較 EM'' 再高之價格，以購置此額外之商品。同時賣者亦不願於 P'' M'' 供給價格之下，繼續以 EM'' 價格出售其商品也。蓋以此種繼增之供給數量，其邊際成本將迫而上升，至 P'' 點爲止，成爲 P'' M'' 線。如此高價，雖有商品出售；恐無人問津矣。此種結果，遂使市場上得以脫售之商品，確如 om 所表示云。至其價格則爲 PM 無疑。易言之，斯時供給終將降至 om 處，使邊際購買者願出之價，又將與邊際生產者之成本兩相均衡也。蓋在此種價格時，所願售出之供給量，應與買者所願購買之數量相埒，無所軒輊。故根據以上所述，吾人可假定 PM 線乃近乎一種競爭價格 (Competitive Price)。同時效用與成本即互爲作用，以決定商品之價值。而價值在長時間內，乃與邊際供給幾部份之成本漸趨一致。因在此點時，邊際效用與邊際成本始得均衡。雖市價有時與此相異，然不久即歸此點。因此點之存在，能使供給量與需求量共趨一致云。

根據上圖亦能表示各個生產者所用之成本，各有不同。甲生產者對於成本較乙生產者所屬地位略勝一籌，或甚爲優越時，可用SS' 與oX 綫之距離表示之。其中oM' 段之供給，生產者所需之成本，實較在M點之邊際生產者所需之成本爲低。準此以言，在極低成本o點與極高成本M點之間，各生產者之成本費用，每有一種公允之分配云。

第一、成本之差別屬於暫時性者　成本之差別，就其性質言，在時間上則有久暫之分；而其影響於價值，亦有懸殊之別。臨時之差別，雖緣於工廠設備或組織等之較優。然此等優點，殊難保持不變，終至消失而後已。如某甲在生產方法上，以謀改進；彼在成本上，自可得相當之利益。惟處今日競爭社會中，某乙亦必千方百計，殫精竭思，冀以獲得此同樣有效方法；俾其生產品不特與甲所生產者並駕齊驅，且可保持其營業進展。使某乙不能利用較經濟之方法，從事生產；結果，買者勢必爭趨於生產成本較低之工廠，期以賤價購取同樣商品矣。在成本上遇有此種現象者，則價格之決定，將隨恆常成本之原則而適用之。則設備較優之工廠所有生產成本，即爲一種均衡價格(Equilibrium Price)，因其成本最後仍以最低者爲轉移也。

第二、成本之差別屬於永久性者　設成本上之差別含有永久性者，則均衡價格點將與供給之邊際增加(Marginal Increment of Supply)之費用，如出一轍，相互一致；而此等供給之邊際增加，不來自效能最低或邊際生產者；即來自最不善利用生產要素之較有效能的生產者。上圖所示之成本，差別甚大，惟低成本之生產者何以不能對生產作全部之供給，使在M點上之邊際生產者，無形中即受其排斥哉？倘成本差別，非屬於永久性者，

高成本之生產者必求能減低其成本，否則殊無法以應付矣。使生產費用之差異，屬於永久性者，企業家雖有任何擴張生產之企圖，以期吸收大量之供給；惟以生產力遞減原則之限制，終難過分發展也。某甲在o點時，雖較某乙在M點時可獲永久之利益，然使甲日思擴充其生產量，續進不已，結果，單位成本，亦必逐漸增加。實際上彼所有供給之邊際增加的成本，乃漸與M點生產者之成本相埒。是供給之邊際增加，無論其來自務廣或求精邊際生產(Extensive or Intensive Margin of Production) 在價值上所有效果，則完全相同，因於漸增成本情形之下，價值與最高供給成本，漸趨一致故也。

吾人對漸增成本商品價值之決定，既加以研究。玆所討論者，即何項物品能適用此種原則。採鑛及其他採取實業所需之單位成本，均有漸增之趨勢。若能予以生產方法之改良，亦可獲得單位成本漸減之效果。惟歷時既久，生產上雖經改善，生產力遞減之原則，仍不能失其固有勢力。且此等生產力遞減之趨勢，尤爲採取實業常有之特徵。設非生產之速率，大於生產力遞減之速率，則單位成本始終表現逐漸增加。有時在長時期內，吾人亦能發現生產力一面增加，單位成本一面減少者；如歐美各國近百年來之農業，因採用機器以收穫，或實施電力以耕種，及使用新法以施肥，結果，單位農產物日漸增多，獲利亦厚，而成本反爲之遞減。此固受近代科學猛進之賜，足徵人力未始不能巧奪天工也。

採取實業如採鑛及伐木等，則又表示一種特殊之例。蓋此等實業，除生產成本呈漸增趨勢外，更因物品自身逐漸消耗之結果，乃有所謂虧損成本(Depletion Cost)者，請以煤鑛喻，煤因年年採掘之結果，其總蓄量則日漸

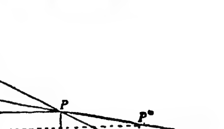
減低；此一般人以煤量終有告竭之日，工業燃料，非代以他物，恐有礙於文化之昌明也。且煤坑愈掘而愈深，出口處亦愈離而愈遠，則每噸單位之煤量，所有成本之增益，亦愈見其大；于此而欲獲得鉅利，亦誠難矣。故以採鑛與務農相喻，農所耕耘之土壤，倘不盡量以生產，復時施肥料以培地力，則土地當可保持其原狀，尙不致如煤鑛易於枯竭，使吾人終難藉人工以彌補其缺陷也。且採鑛價值，所費甚鉅；開採歷時愈久，其價值將與供給最高部分之成本，漸趨一致。人第知鑛物之售價高，獲利溥，爲國家天然利源之大宗；不知開採費用之浩大，有時易遭虧折云。故從私人管理言，實又含有虧損成本在焉。該項成本與產物，係屬相反。成本之虧損愈多，鑛產之蘊蓄量亦愈少。卽以煤喩，我國山西煤鑛雖多，量額雖豐，苟以大規模開掘法採取之；積年累月，終必至枯竭而後已。吾人不能視其如工業產品，尙有所謂再生產可能也。使企業家對於採鑛之會計方法，初無精密之籌算；對於天然利源之虧損，復無正確之認識；則煤鑛公司整個之價值產權恐建於風雨飄搖之中，欲其基礎之鞏固，烏乎可？甚至將應有之獲得，利潤，及投資等，悉付諸東流，則損失愈大矣。此鑛脈之勘察，至爲不可疏忽者也。再按社會觀點言，虧損成本之認識，尤關重要。因國家振興實業，端賴天然利源之保存；保存不善，在目前固不利於民生，在將來尤有損於國力。鑛產者卽爲國家在物質上之原氣也。是以文明國家莫不對于全國天然利源，一面設法保存，一面善爲利用者，蓋卽預防生產成本之虧損，於國計民生兩有損害也。故虧損成本，按私人經理言，不過爲決定實業上獲利多寡之問題；在鑛物產品上，對於價值原則之應用，尙無甚關係。要知因虧損成本之故，使鑛產之長期間價值，漸趨供給費用最貴之部分；於實業方面，究屬害多於利也。

第三節　遞減成本

供給增加，每苦得不償失，蓋以促進生產，必謀加增成本始可。成本雖有所增加，生產品未必果與之俱增。然亦有因供給之增加，反使單位成本逐漸減少者。易言之，實業規模遇有擴大時，其單位成本爲之遞減。使大規模生產能逐漸發達者，亦其主因之一也。顧吾人當前問題，卽在研究此等情形下所有生產，其價值究如何以決定？圖二十一所示，卽爲遞減生產之實情。圖中沿ox線表示生產數量；沿oy線表示成本。供給曲線SS'之傾斜度，乃表示當生產量增加時，成本卽形遞減。設oM數量生產物之單位成本爲PM，而需求價格亦爲PM；則供求雙方卽呈一種均衡狀態。設賣者試增其供給量至oM''數量時，其生產物之單位成本爲P''M''；則該項成本較PM爲少；而需求價格更低。如圖所示僅等於BM''，則賣者自不願虧折出售其商品，易言之，一般生產者，必被迫而退出市場矣。結果，供給數量，遂呈短縮之象；萬一縮短太多，如圖所示至oM'數量；則供給成本爲HM'雖較PM爲高；然因需求價格更高（爲P'M'）；遂有利可獲。惟有利之所在，則賣者與賣者競售其商品，遂使供給數量增加；其價亦被迫而下落至PM爲止。因

圖二十一

遞減成本曲線與需求曲線



惟在此點時，供求雙方，始呈一種均衡狀態也。

在上述生產狀況下，供求雙方因相互爲用，於是有價值之決定；且因競爭之力量，使長期間之價值，必俟供給在最小成本時，始能固定。倘某種實業乃依遞減成本以生產者，則其成本之波動無常。惟工廠能採取較優之生產方法，從事製造者；在生產成本上，亦可獲得一種利益。在此等情況之下，需求與供給，在邊際成本上，既將形成一種均衡，則價值之決定，暫時或可與最低效能工廠所費之成本相一致。顧生產遇此種情形時，其自身亦難繼續維持於永久。緣低成本之企業家在成本方面，享有利益，則思擴大其製造範圍，計劃其大規模之生產；同時，高成本之企業家，亦日謀採用有效生產之方法，以期生產成本，逐漸降低，直至與設備最佳管理最善者之成本相埒，彼始能維持其業務立於不敗之地位也。易言之，完全競爭之阻力雖多，同時，甲企業家對於生產方法之改進，或先乙企業家而着鞭；然在遞減成本之實業中，成本常有一致之趨勢。同時，此類商品之價值，亦端賴供求雙方之相互爲用，方能有所決定。至於市價之規定，雖惟邊際效用與邊際成本臨時均衡之是賴。其在長時期者，則價值或價格之均衡點，將依最有效能的工廠所費生產成本而決定之。

根據上述之意義，任何實業，當表示一種遞減單位成本之趨勢時，成本自身亦呈日趨一致之傾向。設吾人追求其眞因，對於生產之內部經濟 (Internal Economics) 與外界經濟 (External Economics)，先須有明晰之分辨。某種實業有以外界生產方法之改進，始能呈長足進展者；例如所使用機器，因有新發明及其他改變，致原料成本，爲之低減，則該種實業之單位生產成本，亦因之較低於曩昔，凡此皆受外界經濟之影響。凡同業均可利賴

之，各使其生產成本漸趨一致此即恆常成本之所由成也

雖然，企業之進展，尤賴內部之改善。工業上之新發明，能使生產量增加者，非任何工廠所能獨享；其有利於同業者，其勢亦能均霑；究不敵各工廠自身內部之種種改良，俾有較多實利可獲也。從事大規模生產者對於原料之管理與生產品之製造，可採用較經濟方法；藉巨量運輸，可使運費撙節；以及分工愈精，愈能發生效力。易言之，舉凡在大規模生產方面如何減低一切成本，均爲內部經濟亟待解決之問題。再申言之，因工廠範圍日漸擴大，內部經濟續增不已，結果必演成完全獨占而後已；即不然，生產上之操縱，亦無可避免云。總之，對內部製造，使其有劃一之步驟；對外界競爭，更以嚴整之陣容，控制同業之抗衡；此內部經濟使實業範圍擴充之結果，遂產生一種獨占之趨勢，斯乃值得吾人研究者也。

生產事業規模之擴大，方法有二：一爲橫的組合（Horizontal Combination），一爲縱的組合（Vertical Combination）。前者將各個規模與性質類似之工廠，使其處於同一管理之下；後者自原料之培植以至生產品之完成，所經過一切手續，向由各工廠分別擔任者；今則使其處於同一管理之下。內部經濟之構成，概不出上述兩途。顧規模日見擴大，亦將有止境乎？吾人窮原竟委，則知規模太大，未必能使營業日益進展也；癥結所在，不出管理與指導問題。夫實業行政之頭緒紛繁，所獲得之效率，每愈見減少；加以勞資感情，有時不易融洽；人類惰性，與生俱來，根本上對於營業之繁瑣阻礙，有不勝其艱苦者；企業家在實業上，有時難操完全勝算者以此。

且規模宏大之公司，遇實業情況，發生波動，欲採取各種方法，以謀適應環境，尤感困難；營業機關組織甚形複

雜（如工廠等），往往積重難返。非若小規模工廠對生產之改良，輕而易舉也卽以年來世界經濟不景氣論，較小之企業，爲謀適應市場之需求起見，頓時翻然改圖，更事整刷；所遇困難，藉曰有之，亦未必如大企業所感受者爲甚。再以財政論，已使大規模生產事業，多感棘手。況經理個人才智，亦受報酬遞減原則之限制乎？經理之才力，旣不能免報酬遞減原則之限制，雖欲力謀實業之推進而所耗之資本與勞力，未必果能如願以償。況生產自身規模之擴充，亦有止境乎？此實業獨占之不易成功，亦以大規模工廠之效率，多受阻礙；在理想上生產品有增無減，實際上則往往出乎企業家所逆料也。

依上述各端，吾人似可獲得一種結論曰：可再生產之商品，在競爭市場所售之市價，終必與其生產費用相一致；雖市價有時與生產費用不無差異，然此僅爲一時之現象耳。競爭之市價，終則與成本相趨近者，事實具在，不遑枚舉；不僅市價與成本爲然，卽原料之價格，因受成本之影響，亦不能多所懸殊。價格之懸殊過甚，不特生產費用激增；迨商品製成後，售諸市場，又焉能與人競爭；欲免虧損，不可得也。是知企業家之獲得利潤，原在利用特別時機，或特殊市況，因消費者亟於使用某種商品，企業家始能居奇以售高價；此則與生產成本並無若何關係也。如大戰時歐美各國之市價，雖呈此變態的現象，亦祇能可暫而不可久。而公平價格(Fair Price)之標準，求當市價與生產費用之相趨一致，爲研究經濟問題者尤不能否認也。

第四節　恆常成本

漸增與遞減成本，已如上述，此外尙有所謂恆常成本者，實爲企業生產中較爲罕見者。吾人以其能影響價格之決定，非闡明其意義，學者對於成本之眞諦，猶未能窺全豹也。某種商品，不論其供給量之多寡，使其單位生產之成本保持不變；就長時期言之，價值之決定，當全以生產成本爲依歸。設此等商品之市價，在短期內不受成本之操縱，而以邊際效用爲估價之標準者；則此種情況，絕難維持久長，仍不脫變態的現象也。蓋吾人之假定，若價格高於成本，同時續增商品單位所耗之成本仍舊，則依照效用遞減之原則，續增單位之價格，因效用遞減之故，仍須回復原位，必與本來成本相等而後已。若有其他原因發生，物價暫時較成本爲低者，則因生產減少之結果，將使價格仍返於與成本相等之狀態。故某種商品所有單位成本，能保持不變，則供求以相互激盪之結果，在生產成本上，始可均衡。在此種情況下，使恆常成本當能表示生產之實際狀態，吾人亦可斷之曰：長時間之價值，仍須以生產成本爲決定；至邊際效用或需求本身，僅能決定市場上供給之數量而已。買者欲求能滿足其消費某種商品之慾望時，必願付給生產該物之成本，方能達其目的。

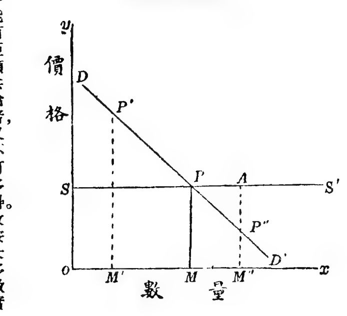
恆常成本下價值之決定，可以圖二十二釋之。沿 ox 線表示成本，沿 oy 表示價格；而 oS 線爲成本之一段。供給之成本恆常不變，則供給曲線可用一直線SS' 表示之；即與 ox 線平行者也。而需求曲線 DD' 則在 P 點上與供給曲線相遇。在該點上，oM 之供給量適與在價格 PM 時之需求量相埒；而在假定上，PM 又與 oS 相等也。設使供給之數量爲 oM' 則因購買者競爭之故，價格之固定將在 P' M' 線無疑。倘該項價格一經成立，生產者勢將擴大其供給量，以期獲利矣。直至價格在 PM 時，始能呈現一種均衡之態，而此項價格必又與該商品之生

產成本相埒也。使供給量增至 OM'' 時，則價格勢將落至 P''M''價格既已低落，自不能抵償所費之成本如 AM'' 線所表示者。企業家目擊此等現狀，彼又減少其商品之供給，則均衡將復，返於 PM 價格之高度矣。吾人根據上述討論，即知市場勢力，在成本恆常不變時，勢將使某種商品之價值，依據其生產成本為定。

雖然，依恆常成本之原則，欲求各項實業在生產過程中，能與此原則假定，處處符合者，又為絕無僅有之事。吾人祇求其能漸趨相近，斯乃可已。在手工業或家庭實業方面，商品單位之成本既小，繼增其供給時，其各生產成本雖有差異，亦甚微細。此等實業之成本，則近乎不變，但望其在總生產量中能有鉅額供給者，又不可多得。故按大多數實業言，生產成本之自身，鮮有能相等者。即遇買賣雙方競爭之結果，在一致平均成本傾向中，雖使高成本之企業家一時雖有立足餘地；但成本之差別，始終不能使其剷除無遺也。顧本段所申述者，係指在恆常成本下，價格如何以決定耳。

圖二十二

恆常成本曲線與需求曲線



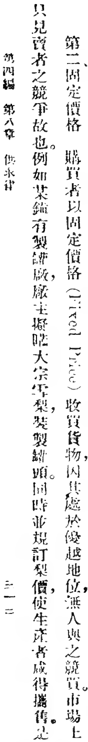
第五節　需求方面之限制

普通市場上，商品交易數量之決定，純視供求雙方之勢力爲轉移。惟特殊市場上，商品交易之數量，或受供給方面之操縱，或受需求方面之限制。前者爲大規模生產之結果，其勢力之偉大，到處可見，非另闢專章研究，不能詳盡其理論；後者則殊不多覯。且需求方面所受之限制，不出二途：一則需求數量性屬固定者；一則買方處於優越地位，環顧無可與之競爭者。茲略爲分述，卽可知其梗概矣。

第一、固定需求　固定需求(Fixed Demand)者，乃指需求數量性屬固定，不因價格之高低而變易其定額也。例如國家爲訓練陸軍，防禦外侮，欲購大批槍械，數量已有規定，於是企業家以爲有利可圖，彼等頗願與該國政府簽訂承造合同，趕製軍械；雖各工廠以擔任多寡不同，又可利益均沾，然購之者僅有一人，卽政府是也。是只有供給者之競爭，而無需求者之競爭也明矣。按圖二十三所示供給與需求二曲線，相遇於交點P上，卽以決定PD'價格；而該政府所擬購之槍械數量，則以PA之距離表之。然政府所購軍械數量，則預爲規定者；該數量既已決定，自o至DD'間無論價格上，因供給者之競爭，發生若何變動，製造及購買之數量，並不稍受若何影響云。

圖二十三

固定需求曲線

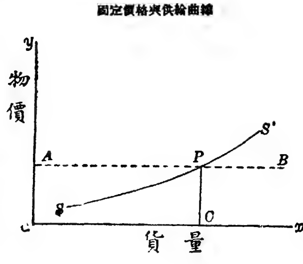


第二、固定價格　購買者以固定價格(Fixed Price)收買貨物，因其處於優越地位，無人與之競買。市場上只見賣者之競爭故也。例如某鎮有製罐廠，廠主擬購大宗生梨，裝製罐頭。同時並規訂梨價，使生產者咸得攜售。是

賣者雖多，買者祇有廠主耳。在此等市場中，僅有常態的供給曲線，表示賣者之競爭；但無需求曲線，以示買者欲購不同數量時之價格。且買者除已規定物價外，彼可依此價格，購取任何數量，或達到某限額時，始可中止。依圖二十四所示，吾人卽可明瞭其概義：圖中SS'曲線，係代表常態之供給。買者所付價格，係先爲固定（例如梨每斤値洋二角），則此交易之數量，實爲此種價格與供給之結果無疑。復以圖中自A點至供給曲線所遇P點之一階段（卽AP線），以決定該項物品之數量；至交易之數量，則以AP線測度之。設使廠主欲限制購買之數量，吾人可用AB線以爲測度，卽知供給量爲若何。

圖二十四

固定價格與供給曲線



依上兩圖所述，吾人應知獨購者(Sole Buyer)對於物價或其數量，固可隨意自決；惟不能同時對二者均可決定之。能規定價格者，未必卽能規定數量；能規定數量者，未必能規定價格；供給之權，仍操諸供給者之手也。購買者烏能支配賣者，招之使來哉？

第六節　供求之變動

關於供求之變動(Change of Demand or Supply)有兩種意義，吾人必加詳述。所謂需求，卽指在一種特

定價格時，市場上所能銷售之數量。價格愈高，則商品之銷售量愈少；反之，價格愈低，銷售之數量亦愈多。根據此種意義，則需求之變動，直不過僅表示在凡不同之價格點上，某種商品之數量得以銷售而已。價格較低時，買者必爭先購取，以冀滿足其慾望；除原有之適當供給量外，鉅額之商品，在轉瞬間，亦得先後成交。而需求遂因以增多，質言之，即指每單位價格降低時，則較多量之商品，亦將脫售。是需求之數量，隨價格之漲落而增減，而需求表自身固無變動也。此為市場意義之變動(Change in Market Senso)。惟需求之變動，內容尚不至如此簡單。有時吾人慾望之強度，對某種物品，較前增加；則需求數量，即發生激變。驕陽渴空，炎威炙人，吾人對於飲冰慾望，必呈劇烈之強度矣。朔風透骨，寒氣裂膚，吾人對於需煤之慾望，其強度之高劇可知。處此種情況之下，邊際購買者，對其個人必需之邊際單位，誰不願出較高代價，購取以圖享受。此種變動，固為吾人平時所常見者，此乃表解意義之變動(Change in Schedule Sense)。蓋謂需求表之自身發生變動故也。此二種變動之意義，可按圖釋其概義如下。

按圖二十五所示，沿 oy 線代表價格，沿 ox 線表示需求數量。價格在 pm 時，需求數量為 om。價格在 fn 時，需求數量為 on。價格在 $p'm'$ 時，需求數量為 om'。價格在 $f'n'$ 時，需求數量為 on'。價格為 $p''m''$ 者，需求量為 om''。價格在 $f''n''$ 時，需求數量則為 on''。聯 pf'' 中間各點為一曲線，乃表示全部之需求表；并說明在各項價格時，如 p、f、p'、f'、p''、f'' 所表示者，某種商品所售之數量也(此數量即以沿 ox 線各點表示之)。按前例言之，價格在 $p'm'$ 時，購冰者將較價格在 pm 時為多。此種性質之需求變動，依 pf'' 各點間所表示之價格而變動者，是為市場意義的變動。因需求表無所變動故也。達此限度時，買者在各種價格點上，對冰將不再多購，

非遇市價愈形降低時，彼必不願多買。此市場意義的變動，與價格所發生之關係也。

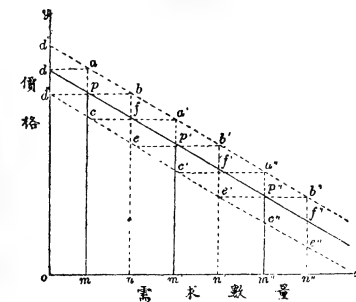
若慾望強度發生變化；需求表全部，亦隨之發生變動；而價格遂殊；如 d'b' 與 d''c'' 二新曲線所表示者是。斯時買者不僅於原有價格 fn 時，願購較多之數量至 om'；或願購較少之數量至 om；且對前述相同之數量 on 時，亦莫不願付較高之價格如 bn；或願付較低之價格如 en 者；此種性質之需求變動，可稱為表解意義的變動。

例如價格仍為 pm、fn、p'm'、f'n' 等線，需求量增至 on、om'、on'、om'' 等。是價格未變，而需求量已增。或維持原有需求量如 om；而價格則為 am；原有需求量如 on；而價格則為 bn 等。所以呈此現象者，實不外下列數因。例如人口增加，需之者衆；或因人類慾望進展，而多所需求；或因需求者購買力強，而任意增加其需求；凡此種種，均足促需求之增加，亦即社會進步之表徵也。

反之，價格在 fn 時，需求量祇有 om 者；價格在 p'm' 時，需求量則為 on 者；價格在 f'n' 時，需求量為 om' 者。如欲維持原有需求，則價格即須大跌。如需求量為 om 則價格須跌至 cm；同時，p''m'' 原有價格，高至 a''m''

圖二十五

需求變動曲線



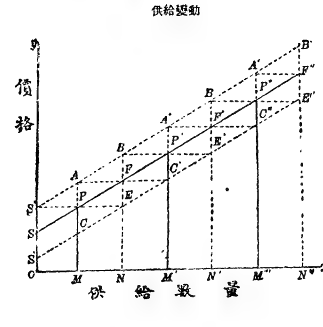
時，需求量非特不增，且反減至○D''；推原其故，實由不景氣所致也。向之人口繁旺者，今已遞減矣。或因購買力條降，遂至金融恐慌，市場肅條等，即其顯例。企業家處此種情況下，欲謀獲利，固屬非易；即維持營業現狀者，亦不免勞心焦思。質言之，即商品價格未變，需求數量已呈遞減之傾向；倘遇不景氣現象，已呈深刻化，最後至圖中○點時，恐無人購買矣。年來世界經濟恐慌，雖由產生過剩所致；然人民購買力薄弱，慾望即因之降低，心有餘而力不足，多購無從，資本家欲獲鉅利者，不亦戛戛乎其難哉。

關於供給之變動，亦有兩種意義：供給數量，因單位價格之漲落而增減，是謂市場意義之變動，如謂各依原價而供給數皆較原表中所列者有所增減，是謂表解意義之變動。茲以圖解釋其概義如下：

如圖二十六所示，圖中SS'線代表各種價格點之高度。沿○×線，表示在各種價格點所願售出之數量。自○M至○N，所有數量之增加，即指市場意義之供給增加。易言之，該項供給之增加，係指在單位價格增加時，企業家所願出售之數量亦緣是而增。至若當原有價格在P'M'時，企業家即願出售較多之數量至○N'者，或願出售較少之

圖二十六

供給變動



數量至 oN 為止；又或在一種較低價格如 $C'M'$ 或較高之價格如 $A'M'$ 時；彼亦願出售原有 oM' 之數量。此種供給之變動，吾人可逕稱為表解意義的供給變動。

如 $S'B''$ 與 $S''E''$ 二線所表示者；前者係指不景氣之現象；後者乃指景氣之現象。先就 $S''E''$ 線研究之。例如 PM 代表商品之價格，oM 代表供給之數量。倘因人工賤而工資轉低；利息輕而投資較易；生產方法改良而成本為之低減等等，則價格雖自 PM 跌至 eM 時，供給數量仍在 oM。是價格跌而供給量並未與之俱落也。或價格仍為 PM 時，供給數量增至 oN，是價格未增而供給量已大增矣。如原料價跌，企業家對生產品易於製造，利息較輕，企業家不受高利貸之壓迫；出產額亦可遞增；又如經理用得其人，各事都能合理化，損失既少，利潤滋多；有時因政府亟於提倡工業，擬與各國作商業之競逐者，對該工廠予以相當補助費；則企業家亦能利用之，從事較多商品之製造。尤有甚者，卽生產自身方法經一次改良，成本較低，產額遂愈見增加矣。按以上所述，企業家不啻以較低之成本，維持其原有供給量，安得不獲利哉。

反之，再就 $S'B''$ 線研究之。價格在 FN 時，供給量祗有 oM 者；價格在 $P'M'$ 時，供給量則為 oN，價格在 $P'N'$ 時，供給量為 oM' 者；或價格在 $P''M''$ 時，供給量為 ON' 者；斯時企業家不以高價維持原有數量者，必以原價易得較少之數量矣。考其真因，向之原料價跌者，今則因生產維艱，價格忽漲矣。有時以政局未靖，投資者裹足不前，企業家為維持營業進行計，仍不惜以重利借貸者；有時經理怠職，或才力不繼，致虧損堪虞，獲利難期者；更因政府課稅繁重，企業家有抱怨而不敢言者。凡此種種，生產者自身已感受痛苦，是欲維持原有數量，亦不得不費較高成

本矣。故圖中供給數量爲 oN 時。其成本必增至 BN，始能維持一切云。

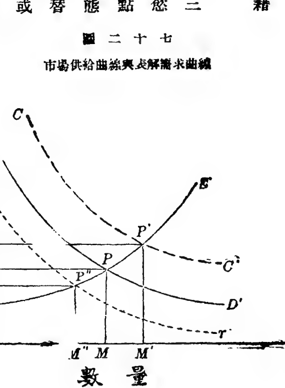
按本圖所示以觀。倘價格由 PM 增至 AM 或 FN 增至 BN 時，供給數量固仍在 oM 及 oN，且并無變更。所不同者，即企業家欲維持原有商品數量者，不得不以高價出之也。

茲有使吾人最感興趣者，即表解意義之需求變動，往往與市場意義之供給變動。二者若影隨形，如響斯應。市場意義之需求變動與表解意義之供給變動，每相伴而莫離。如圖二十七所示，即所以顯示此項事實使吾人藉知其眞義之所在。

圖內表解意義之需求變動，以 DD'，CC' 及 rr' 三曲線表示之。價格在 P P' P'' 各點時，係表示消費者慾望之強度；且三點俱落於供給曲線 SS' 之上；在各該點時，供給與需求完全相等；市場情形呈現一種均衡之態度。設買者願付較高之價格如 P'M' 所表示者，以代替原價 (PM) 適足表示商品邊際效用之增加。易言之，或因買者之增加，或其慾望之增加，而需求數量亦因以增加。反之，設買者因種種關係，僅願出較低之價格如 P''M''

圖二十七

市場供給曲線與表解需求曲線



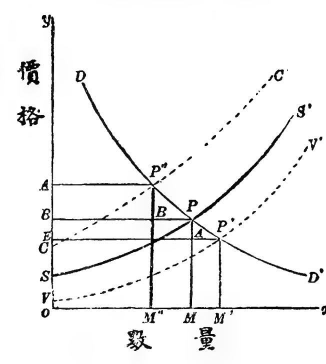
所表示者，而交易之數量，亦復大減矣。至供給方面，仍按照原表以進退者，乃表示在較高價格點上，賣者願意出售較多商品；與夫在較低價格上，賣者僅願出售較少數量商品之情況也。是需求之增加（表解之意義）遂使價格高漲，而交易之數量亦復增加矣。蓋於新需求表內，在各種價格時之需求數量皆較舊表所列者為大故也。反之，需求之數量減至 oM'' 時，而價格則跌至 P''M'' 者蓋於新需求表內，在各種價格之需求數量皆較舊表所列者為小故也。

若吾人依法表示市場意義之需求增減，則表解意義之供給增減亦相伴而生如圖二十八所示，需求之增加，以 oM' 表示之價格 P'M' 雖較 PM 為低，反能購得較多之新的數量，蓋因種種關係，使供給價格大跌故也。惟商品之邊際效用，乃形減低至 P' 點，供求二線亦遂交於 P' 點矣。

反之，價格在 P''M'' 時，供給反降至 oM''，或對於原數量須予以較高之價者，蓋因種種關係，遂使生產成本增加故也。惟以商品之效用增加，遂使供求二線交於 P'' 點矣。

圖二十八

市場需求曲線與表解供給曲線



市場情況，如能保持其原有狀態其數量當爲 oM 而無所變更。又設賣者不改換態度思將其全部商品早日脫售，則在較低價格之下，吾人欲購較多之數量，殊屬非易。設賣者因成本低落或亟求拋售，在原有價格之下，出賣較多之商品；或對於原有數量予以較低之價如 AM 所表示者，則亦未始不能售罄也。反之，賣者因種種關係，遂使供給價格高漲如 CC' 線所表示者；其價爲 P''M''（高於 PM）而供給數量反減至 oM'' 矣。或以原有之價 PM（等於 BM''）出賣較少之商品（oM'' 小於 oM）；或對於原有數量 oM'' 予以較高之價，即以 P''M'' 代 BM''。此種情況之發生，僅於賣者對市況之估計或其出售之願望可以覘之。所謂表解意義之供給變動，即斯義耳。

市價之變動，來自供給或需求之變動，或二者俱有變動時，亦能影響於市價之不定。此時使其他事件能保持不變；則表解意義之需求增加，亦能引起價格之增加。在此種情況下，賣者當可覘知消費者購買慾望之增進；如夏日一般人對冰之需求是。即在競爭市場上，因需求之增進，更能引起價格之激漲；或使慾望之強度低降，則價格之貶抑，亦隨之而發生；此亦一種通常之傾向，爲買賣雙方所不能忽視云。設變動來自供給方面，當表解意義之供給增加時，隨其後者必發生價格低落之現象。反之，若供給依表解的意義而減少（如 oM''），則價格增高之現象以起（如 P''M''）。故吾人可得其結論如下：設其他條件不變，因需求變動之結果，將使價格隨之爲正的趨向之移動；而供給變動之結果，則使價格隨之作反的趨向之推進。

有時需求無變動，供給只可作表解意義之變動者。如圖二十九所示 dd'，線爲垂直有需求曲線，在需求特殊

情況下，始有此種現象。例如某國政府擬購定量之軍火，賣者爭攬承辦，索價雖殊；顧購者祇有一人；無論供給價格變幻如何；需求數量固毫無變更；dd' 線形成垂直者，職是故也。不特需求無有變動；即供給方面價格，雖遇有波動如 P P' P'' 各點所示者，而供給之數量則不克自由伸縮，仍為 o D' 數量；蓋以價格之變動，供給者雖具有甚大勢力；然數量之決定，仍操諸買者之手也。足證需求無變動，而供給亦可作表解意義之變動也。

獨購者對於擬買之物品，在價格上，雖能自由決定；然究不能強定供給之數量。易言之，供給變更之效果，亦祇能於數量交易上覘之耳。如圖三十所示，沿 oy 線係代表價格。沿 ox 乃代表物之數量。設價格為 PM 時，供給量即為 oM，價格增至 P'M' 時，供給量則變為 oM'。是買者所付之代價，足使市場之供給數量，為之變動。圖三十中之 ab 線升至 cd 線者，即表示商品供給數量，因受需

圖二十九

固定需求曲線與表解供給曲線

圖三十

固定需求價格與供給曲線

求價格騰貴之影響而變更者也。

如供給線成水平時，需求曲線僅爲沿線之變動，亦足證由供給線升降所致，如圖三十一所示，需求曲線 DD' 間 PP'P'' 各點之變動爲沿線之變動，蓋物價貴則購者少；物價賤則購者多；乃爲一般市場之普遍情形。至供給曲線則有升降之移動，如 CC' 與 VV' 二新曲線所表示者，成本之高度爲 PM（等於 SO）時，則需求數量爲 OM；供給數量亦僅限於 OM；而二線遂交於 P 點；或因種種關係，使供給價格漲至 P'M' 時；則需求數量亦祇有降至 OM'。反之，供給價格降至 P''M''（等於 VO）而需求數量乃增至 OM''，是需求之變動，乃隨供給之變動而變動也。故曰生產成本決定價值。

圖三十一

水平供給線與需求曲線

於圖三十二中，OS 高度，乃表示成本之高低。成本恆常不變，則供給曲線可用一直線 SS' 表示之；即與 OX 線平行者是。而需求曲線 DD' 則在 P 點上與供給曲線相遇。在該點上，OM 之供給量適與在價格 PM 線上之需求量相埒。

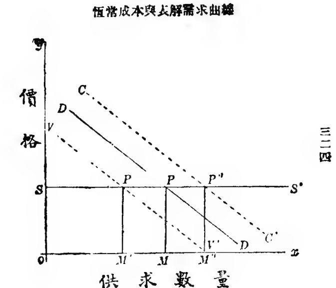
設使需求在表解的意義上有所增減（例如吾人對於某種商品慾望之強度遇有變動等情，）則其增減效

果，將於 CC' 與 VV' 二新需求曲線上表之，而其長期間之均衡，又在 P'' M'' 與 P' M' 價值時成立矣。P'' M'' 與 P' M' 固與 PM 相等者也。

供給曲線，僅爲沿線之變動者，蓋以物價既定，需求多則多售，需求少則少售，亦爲一般市場之普遍情形。惟需求曲線則爲需求表改變之移動。因需求量過多，供給亦隨之而增；其交點亦由P移至P''。或因需求量過少，供給亦隨之而減，其交點乃由P點移至P'點。然交點之移動，咸由在同一價格下需求量增減之所致也。是價格之決定，仍以成本爲依歸，而供給之數量，不得不以需求之增減爲轉移矣。

二十三圖

恆常成本與表解需求曲線



至若供給線向右下降時，使需求依市場之意義有所增減，則供給之單位成本同時即有相反之趨勢。如圖二十三所示，在單位成本 F N 時，生產者雖願供給 oN 之數量（較 oM 爲多，）但買者對此增添數量，殊不願出價在 F' N 以上。故依此時之市況言，企業家實不宜擴大其生產額至 oN 數量，迨單位成本之遞減率與續增供給之效用遞減率爲等速度之進行時，則在 F N 處將建立一種新均衡點。吾人假定需求依表解的意義增加時，則買者對於 oN 之數量，將願付給 F'' N 之價格；因生產之成本在 F'N 時，彼可供給該項之數量；且其成本又較 F''

P''N''為小故也。無形中已使生產量有擴張至OM''之趨勢矣。在此點時，供求將於價格P''M''上成立一種新均衡。

反之，社會上因種種不景氣原因，使需求數量有減少之勢。如圖(三十三)所示，此時需求數量則由OM降至ON'，但因供給價格HN'大於需求價格H'N'，賣者即不願虧本出售其商品；故供給數量，乃有減少之趨勢。必俟減至OM'時，供給價格與需求價格始相交於P'點也。反之，需求者苟願出H''N'之高價，則供給價格，僅為HN'；賣者以有利可圖，必增加其供給量；使其復止於OM數量；因其供給價格與需求價格又能成立其均衡故也。

圖三十三

遞減市場供給曲線與需求表解曲線

遞減成本下，供求移動之速度，於價格之決定，影響甚大。價格高漲之速度，每甚於成本增加之速度。如圖三十四所示，成本由PM增至KM時，則價格增至P'M'；供求數量方趨於均衡。反之，價格跌落之速度，亦甚於成本降落之速度。如成本由PM降至HM時，價格跌至P''M''；則供求數量之均衡始現。當物價為PM時，銷售量即為OM。假使此時物價增至P'M'或減至P''M''時，則銷售量將減至OM'或增至OM''。故以需求之曲線論，僅為一種沿線之變動，亦即市場意義之變動也。但同時就供給

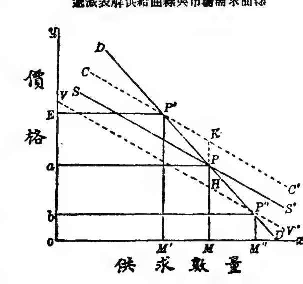
之曲線言，實爲一種供給表之變動。又因供求二曲線祇有一交點，除非供給曲線自原地移左或移右；則在需求線上之交點，決不能自P點移至P'或P''點也。由此可知需求曲線上之變更，實由於供給表上各供給量之變動而來者。故代表供給量之曲線，亦即因之而變更，移右或移左，以便與需求曲線相適合。

從上述各例，吾人可得一結論，即除供求二方面，有時各受限制之特別情形外，競爭價格每由供求雙方決定之。該項價格能使市場商品，實行成交。依此價格，賣者所供給數量，恰與買者擬購之數量相埒。易言之，該商品數量，亦即實際上所交易之數量也。若以圖形表之，各項價格之決定，即爲供求曲線之交點。吾人對其價格之測度，依交點所沿之直線爲準則即可。不僅價格爲然，即商品數量的交易，亦根據供求曲線之交點以爲斷。

顧供求二曲線，在理想上，相遇之交點，未必只限於一處。如圖三十五所示，P點爲供求二曲線相交之點。迨此點時，則供給價格，低於需求價格；供給者以有利可圖，遂增加其供給數量；數量愈增，需求價格亦逐漸降低；迨復交於P''點；供求價格遂復趨於均衡。迨此點時，則供給價格高於需求價格，供給者雖強增生產額，恐亦無利可獲，因

圖三十四

遞減表解供給曲線與市場需求曲線



生產費用，反較所獲得之價格爲高故也。反之，有一般徘徊瞻顧之生產者，只知限制其供給；不知於達到P點以前，需求價格反不及供給價格之高也。是雖限制供給量，反爲無利矣。迨供給之限制，達於P'點時，則供給價格復與需求價格相均衡矣。按理想言之，二曲線之交點，正如恆河沙數，此可以線DD'線之虛線CC'表之。二曲線相遇之點愈多，則供求雙方價格之相差亦愈小。二曲線遂呈均衡之趨勢。惟就一時言之，此二曲線只能相交於一點耳。推而至於漸增成本與恆常成本之下，供求曲線之相交情形亦正復類此，茲不贅述。

圖三十五

供求曲線與多數交點

總之，因社會之供求，乃能決定價值之高低。如需求不變，供給增加，則因成本減輕，其價格必跌；供給減少，則因成本加重，其價格必漲。反之，供給不變，需求增加，則價格必漲；需求減少，則價格必跌。供求有等量之增減，則價格不變。需求之增加，甚於供給之增加，則價格必漲。需求之增加，不及供給之增加，則價格必跌。反之，需求之減少，速於供給之減少，則價格必跌。需求之減少，不及供給之減少，則價格必漲。有時供求之變動呈相反現象者，供給增，需求減，

則價格必跌；供給減，需求增，則價格必漲。

社會之供求，固足影響價格，價格之高低，亦足影響個人之供求。價格騰貴，則供給增加，需求減少；不過以多數供給之增加與夫需求之減少，則價格亦必降落。反之，價格降落，則需求增而供給減；不過遇多數需求增加時，又使價格增加云。

雖然，價值決定之原因，未必盡屬經濟的；有時非經濟的原因（Non-economic Causes），亦具有相當勢力。如流行模倣之心理，固爲主因之一；而友誼、同情、愛國等倫理上之原因，亦能決定價格之高低；餘如習慣風俗等，與價格不無發生關係也。再如怠慢、詐僞、強迫、錯誤等，屬於個人行爲者，亦足使價格自身受其影響云。

價值之決定，於經濟的原因外，更有所謂非經濟的原因者，既如上述。二者勢力之消長，或因人、因物、因時、因地；而使非經濟的原因反佔重要地位者亦甚多。不過值現代文明進步，人類理性愈見發達之時，遂使非經濟的原因逐漸減少；而以經濟的原因，爲價值決定之基礎焉。

任何市場上，每有生產者，成本非常之高，設彼不能減低成本，或使其價格增高，以維持其營業；彼既不能與其他企業家相競爭；終將被逐出於市場之外。至若成本最高之公司，暫時或能操縱市場，然在長期間之競爭，在市場上必難立足者，因其成本雖大，其供給商品也，對於價值之決定，未必果有統馭之勢力故也。況消費者之購取物品，祇以能否滿足其慾望爲前提，彼又何嘗計及商品之成本哉？吾人對於某種生產品實際製造之成本，如木材、煤、糖、銅、鐵等，以及一般零售布商之銷貨成本，苟加以考察，即知同一商店或工廠，各年度繼續之成本，并非一成不變者；

某時之成本甚高，某時之成本或又較低。按歐美一般經濟專家觀察，謂某商店在某年度成本甚高時，則翌年度成本，即有較低之趨勢。至成本特別減低時，人反疑其貨質低劣，則該商店反逐漸失去其原有之優越之地位矣。易言之，因營業上競爭之結果，極高極低成本之商店或工廠，不能維持其原狀時，亦惟有使其漸傾向於平均成本而已。

第七節　範常價值

以前討論者，除關於價值決定之原則外，有時對於競爭勢力(Competitive Force)在長期間所發生效果，亦曾研究其涵義之所在。茲所分析者，即時間之因素是也。價值之決定，與時間極有關係。我國商場有「早晚市價不同」之諺，係的論也。所謂市價，係指市面上當時現行價格；且受市場臨時勢力(Immediate Influences)之影響，時有變化者之謂也。例如今日之麥價，除受市場現有供給量影響外，同時與本日需求之情況，亦大有關係。不過此暫時發生之現象，在其背面尚有永久勢力(Permanent Influences)以爲其主宰；且長期控制市價之波動耳。此種永久勢力，無形中使不易推測之市場價格，得以固定；幷使市上所有總供給量，得以揣數成交；使生產者與消費者均能獲其利益也。此種長期間之價格，既有充分時間，使競爭勢力得以充分運用者；是曰範常價值。易言之，範常價值云者，係指某種商品之全部供給交易於市場時，所有通行之有效價值也。

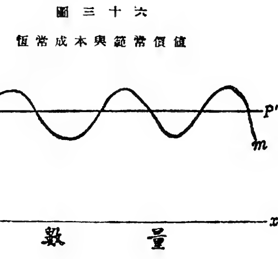
因供求變方暫時之波動不已，遂使市場價格與範常價值發生種種之差別。顧時間愈長，市場價格將與範常價值有若合符節之概。夫範常價值既爲市場上永久性勢力作用之結果，惟按實際方面言，未必果有此物之存在

也。譬諸海洋，吾人所謂水平線者，寧眞有是物耶？吾人所慣見者，亦不過爲起伏無常之驚濤駭浪耳。倏升倏沈，乍高乍低，水既爲不斷之奔流，吾人於何覓得水平線存在乎？顧水面之變化靡常，波濤之翻騰不定，一似毫無限界者然；殊不知操縱其間者，尙有自然力之潛伏在焉。是知競爭市場之各種勢力，宛若水浪之起伏，始終驅市場價格向範常價值而推進，一若在價格上確立一種理想的水平線者；範常價值之概念，如是而已。

前述之生產情況，能使長時間之市場勢力，受其影響。易言之，生產品固無時不受恆常漸增，或遞減三項成本之支配也。某種實業之生產情況，在恆常成本趨勢之下者，吾人乃可推知因長期競爭之結果，將使範常價值與成本漸趨一致。至於市場價格，因短期內需求與供給之影響，每依成本波動而不定。若實業性質屬於漸增成本者，則範常價值又與該類成本一致；同時市場價值必依其趨勢而波動。設實業性質屬於遞減成本者，範常價值則與該項成本亦相一致，且市場價格亦依此趨向而波動不已。凡此三種情況，可以圖顯示之：圖三十六內PP'係代表範常價值，且表示充分競爭之結果，成本乃屬於不變者。m m'則表示市場價格依範常價值而波動者。由此便知市場價格不能離開生產費用太遠，並與之常有漸近之趨勢。

圖三十六

恆常成本與範常價值



第八節　聯合成本

關於上述價值之討論，吾人所假定者，即每種商品之成本不同，長期競爭之結果，復使市場之供求，在邊際成本點上構成其均衡。學者尤不可忽略者，在生產過程中，某種商品之製造，同時亦可產生二種以上之物品者。故於同一生產過程中，吾人可獲得牛肉與牛皮，棉花與棉種；而在生油提煉時，則能獲得多種之煤油，如汽油等，即其類也。在此種情況下，吾人不能將生產成本武斷分析；謂某部成本應純屬於某種產品也。再以屠宰業論，牛類之各部分，固無無用之物也；肉也，皮也，運動用具之原料，藥料之配製，以及肥料也，品類各殊，吾人能強指某部分成本，應屬乎肉者或皮者乎？抑應屬乎運動用具或藥材之原料者乎？是知關於此類成本之劃分，完全係屬人為的而已。在討論價值時，最能引起學者興趣者，即物品產生於聯合成本(Joint Cost)者，對於該物之價值，究如何決定之歟？

答解上述問題，吾人可採用下列方法焉。即每種產品之價格，須依其邊際效用決定之。易言之，產品之需求，其自身即為決定價值時之統馭勢力。需求愈殷，物價愈漲，此為交易之常態，為盡人所知者。惟產品全部之範常價格，必須與長時間之生產成本相埒；則價格始有漸趨確定之可能。茲以棉花與棉種喻；並以解釋聯合成本之原則。當棉花尚未軋去棉種時，必不能供紡織之用。故在同一生產結果之下，所獲得之產品則分兩種。棉花之價值，須依現有供給量之邊際效用以決定之。易言之，即邊際購買者對於棉花重要性之估計，將為其價值決定主要勢力也。使棉花之收穫量小，則每單位價值即可提高。反之，收穫量大者，則其價必降落。顧此時社會對棉花之一般需要，始終

能保持不變收穫量之多寡，乃能決定棉價之高低。倘遇戰禍瞬將爆發，交戰國亟須購棉花以製炸藥等軍用品者，雖棉產豐富，售價亦未必低落也。惟根據上述原則，棉種價值之決定，亦必等於其邊際購買者之邊際效用，斯則毫無疑義者也。故棉種新用途未發現之前，即有鉅量之產額，殆可視爲廢物。除用以播種外，誰復需要之？是其效用之小，不言可喻。故按聯合成本言，棉花者，不啻主要產品也。大多數之成本，其費用當屬諸棉花無疑。

迨科學昌明，製造愈精，棉種亦可製成多種副產品。棉油爲一種重要商品者，來自棉種也；棉餅爲飼養家畜之必需品，亦來自棉種也。有此等新用途之發現，結果，棉種之價值，不特不爲吾人所忽視，且可轉售以獲得相當之價格者，實因其邊際效用無形增加故也。在此種情況下，較大部分之聯合費用(Joint Expense)，將屬諸棉種矣。同時聯合產品（Joint Product）之報酬，遂轉爲激增；再從棉種獲得續增之副產品時，則聯合費用必增。例如企業家提取棉油，固可獲利；同時，在生產方面，遂不免另添一種附加費用矣。際斯時也，使此等副產品之邊際效用，較該項生產費用爲低，或與之相埒時，則該副產品，恐無人願承製造。故棉種油及棉種餅之合併價值（Combined Value），必須等於其生產成本，始能望其供給呈諸市場。否則，企業家即願作一時之嘗試者，此種生產過程必不能長期繼續也。所謂聯合成本之原則及其證例，根據以上所云者，吾人當可了解其眞義。此外尚有所謂分離費用(Separable Expenses）者，亦即指聯合成本於生產過程中，其生產至少須在二種商品以上者之謂。使副產品之效用或價格不能適抵其分離費用者，則該項產品之生產過程將無以繼續進行。因企業家經營之目的，與其謂爲替社會服務者，毋寧謂其爲獲利之爲愈也。

前述問題在討論時，頗饒興味。設某種產品之需要增加，對於他種聯合產品之價值，將受若何影響乎？例如棉種油之需求增加，若其量額之需求，不致引起棉花供給之續增；則棉花之價值，將毫不受影響。若棉花與棉種之合併價值，高於其聯合費用，則企業家獲利較大。同時棉產額亦必為之續增。緣植棉者以獲利既多，無形中將增加其生產之興趣。倘此項報酬益能吸引資本與勞力，則愈利於生產矣。

據上述各節以觀，棉之總生產量，雖因棉種油需求增加之影響，使產額續增不已。但因棉之出產大增，棉花之價乃為大跌。值此情形，惟有將聯合費用之一部分，移植於聯合產品中享有需求增加之利益者，方稱公允。蓋以聯合產品成本之劃分，純為強制之程序，非以聯合產品之聯合費用，為其相對價值之分配不可。

鐵路經營，往往適用聯合成本之原則；并利用大宗固定資本以謀達到數項之目的。例如同一鐵路，每有兼營載客與運貨二種營業者。而在運貨方面，商品種類，已屬繁複；若按其成本之劃分言，何者係用於載客者，何者係用於運貨者；實為一種極端複雜之問題。然又不能不依聯合成本之原則，以為營業進行之準繩也。且聯合產品，或其勞務之價值，尤須能抵償其聯合費用，則轉輸事業，始不致發生虧折。任何單純產品或勞務，必須與生產時之分離費用相埒，企業家始樂意為之。惟其價值之決定，又非依照各商品之邊際效用不可，此無庸贅述者也。

第九節　聯合需求

與聯合成本相類似者，尚有所謂聯合需求（Joint demand）者。有類商品，當其與某種或數種商品同時售

出，並同時供消費者需用時，其自身之效用乃愈大。例如墨水與紙，米麥與煤，以及麵包之於牛乳油；購甲物時鮮有遺棄乙物者，因二物之相互爲用，宛如形影之不可分離。又如吾人之建築房屋也，需要木料者同時亦需求鋼骨或水泥。不僅物質爲然，即所需用之勞力，亦有類別之各殊。繪圖設計師、以及木匠、泥水匠、漆工等，缺一則不可。尤以建築最輪奐之華廈巨屋，非賴分工卽無以言合作。尤有進者，當某種聯合需求發生時，對於各種產品價值之影響，亦各有不同；蓋各種生產物之供給，不能完全維持其均衡也。某種生產物或勞務之增加，至爲容易；其他非經過長時間之需求，卽不克供吾人之使用，如一般勞力與精巧之匠人是。吾人雇用搬磚運瓦之勞工，欲求多多益善者，一呲嗟間，可招之使來揮之則去；惟欲獲得名手雕琢之藝匠，則初非易事；故生產品或勞務在長時間方可增加或羅致者，因需求之結果，將使其價值益有突飛猛漲之概矣。反觀物之易於生產或增添者，未必果能如是。年來鋼骨工人及油漆匠能享有一種高昂工資者，因建築事業，日新月異，需求亦日見激增，致使此等勞力供給，頓顯稀少之性質；更因受工會章程之限制，該項勞務價值，遂轉而劇增，日進千里，使其他工匠，有望塵莫及之概。此雖供求之激盪有以促成，要知建築與文化，實有密切之關係有以使然。吾人觀都市之文明，卽可憬然其涵義之所在矣。

在長時間中聯合需求，對於商品價值之影響，與聯合供給(Joint Supply)對於商品所發生者，又完全不同。任何商品之價值，以聯合需求而增加者，其供給量除受人爲限制外，必與需求之新情況相適應，始能有裨供求雙方。例如建築材料之需要愈多，參加從事於建築之匠人亦愈衆，終至新均衡暫時形成而後已。在此種情況下，任何商品所獲之利益，亦皆含有臨時性質也。惟按聯合供給言，此種變動之結果，則比較帶有永久之性質。如棉花之需

求增加，將使棉種價值，常爲低落；二者之差異，學者尤須詳加注意。

第十節　投機與價值

生產之進行，依需求之預測爲標準。此種需求之估計，其權完全握於企業家或營業管理人之手。設估計而正確，則供求之間，將成均衡之勢。顧估計時往往有難定之處。此種難定，遂不免爲實業危險之主因。投機與實業上發生危險之關係，前已略言之。玆所述者乃對於市場價格之效果與蓋生產者售貨之價格，難定亦寓於其中云。

投機包括未來價格之預測及契約之買賣。企業家根據價格之估定，以爲商品之成交。投機影響於市場最簡之顯例，可以麥之交易說明之：吾人前所論列者，僅視供求爲市場現存之勢力。惟於實際市場交易上，供求之激盪，足使價格受無限之反響也。使企業家於小麥刈獲之後，立將本季全部小麥傾銷（Dumping）於市；則麥之市價，必突爲壓低；同時，更能鼓勵一般消費者用之於不經濟之途；半載間麥價又將飛漲，此吾人能預測者也。再按商業習慣言，一爲壟斷人，一爲拋盤人（參考本書第三編第九章。）彼等不僅注意目前之供求情況，且更預測此二種力量之互爲消長，在在可以影響於未來市價。使農民秋收之情形不佳，農產之數量較小；投機商人在新穀未登場時，卽能逆料其槪況。因穀價之騰貴，彼必將現有供給，予以存儲，壟斷居奇；非待市價愈高，彼必不願輕易出售。顧按吾人尋常之觀察，認爲此項售貨，將不利於社會之消費者。不知在此種投機式購買之下，可使任何商品之價格，在各期間發生差別者，均可使之漸趨一致；揭彼注玆，實際言之，固無損於消費者也。

在目前有組織市場（Organized Market）中，因供給方面對於麥之數量，有所儲存。現在市面之麥價雖被提高；但未來麥價，無形卽因以低落。關於此種性質之投機，其優點尤在能確定一種價格。此項價格對於全部供給之重要性的季節估計，不僅能測度之，且能使現在與未來之價格，得有一致之傾向；於某時期間，使商品之供求得有均衡，要皆投機有以實現而促成之也。至普通所表現者，未來價格常較現在價格為大。其間之差數，則又賅括於商品之製成至其成交時一切成本之中。

按上述以觀，投機不啻為一種重要之社會勞務。所謂有組織市場，於價格之決定，必使其較能固定，市況始不易脫離常態；惟此僅就無法推測將來供求情況者言之耳。倘企業家能利用投機方法，操縱商品，調劑市價；消費者獲益當非淺鮮云。倘有一點，為吾人不能誤認者，卽凡百交易之進行，決不能僅藉投機作幌子，故美其名曰此乃一種社會勞務也；使市場上某種商品，有時為投機者壟斷，以達其獲得私人鉅大利益者，尤非所宜；緣投機者非果能予社會以百利而無一弊也。設使此輩對商品之估計，有失準確；而物價之推移，竟不能與彼所估計者相符合，彼個人受害猶小，社會羣衆蒙其害者，曷可勝數？且市況瞬息萬變，商情朝更夕易；投機者雖憑其個人經營之經驗以謀應付，其如不能應付周到何？

抑有進者，凡有組織之交易，有時不免涵有賭博之色彩。賭博與投機之區別，相差豈甚鉅哉？前者對於社會毫無貢獻，後者尚有一種社會勞務之作用在。前者係為甲之所獲卽乙之所損。後者之消耗，其目的固仍不失完成一種勞務云。茲舉含有賭博性之契約如下：設某甲與某乙約定於若干日後，依每擔十元之米價，付給某乙米千擔。迨

期限滿時，某甲幷無須付米與乙，不過將米價相差數，互相找清而已。若米價高於十元者，則某甲應將所得之高價，價付某乙。此種契約之結果，事實幷不須米之交割或移動也。若此種契約完全行之於甲乙二人之間，對於一般米價，初無若何之影響；惟若行之於有組織市場，且交易之數目，達千數百萬元者；是不啻使市場情況徒受人爲之刺激焉耳。

關於交易所之投機事業，含有賭博色彩者，固不似生產交易所或公會之投機性質。交易所之經營，完全利用有組織市場，以爲有價證券之消售及分配計，因此各種實業之有價證券，在該類市場上可以流通；不過此種證券之買賣，不脫賭博之色彩；而其中得失，純係屬於私人方面，固無若何社會意義存在也。陶西格(F. W. Taussig)嘗謂商人空耗其精神與能力於此種不生產事業中，實爲經濟上一種不可彌補之損失；蓋此項損失，不僅直接空耗許多經紀人及投機者之勞力；且使社會心理，增加若干頹廢墮落之成分；故投機實無異於任何性質之賭博。其流弊實能擾亂社會之安甯，破壞吾人繼續不斷之常軌工作，焉能不影響人類之福利哉？陶西格之立論，可謂切中時弊矣。

同業公會與交易所對於買賣中各種商品，自任居間之職務，以完成一種重要之功用；根據此種功用，收獲相當效果，使各貨售價得以成立，藉以構成供求間之均衡。願按某種觀點言，此項交易之本質，不免發生社會相當罪惡；於賭博性之契約爲尤甚。夫投機交易，既不能完全袪除賭博之性質，政府爲廓清積弊計，亦惟有釐訂法規，使此等契約內容，逐漸充實，毫無虛構可能；同時，遇契約作用涉及不良者，則設法取締。不過控制此等交易之方法，與其

採取立法手續以期防遏；毋寧造成健全輿論，賴羣策羣力，修正其謬誤爲愈也。



參考書

Bye, Raymond T., "Principles of Economics," Chap. XVI.

Deibler, F. S., "Principles of Economics," Chap. IX.

Fairchild, Furniss, and Buck., "Elementary Economics," Vol. I, Chap. XVII.

Fisher, Irving., "Elementary Principles of Economics," Chap. XVII.

Marshall, Alfred., "Principles of Economics," Book V, Chaps. I-V and XVIII.

Rufener, L. A., "Principles of Economics," Chaps. XI, XIII, and XIV.

Seligman, Edwin R. A., "Principles of Economics," Chap. XVI.

Taussig, Frank W., "Principles of Economics," 3d. Ed., Chaps. XII-XIV.

Tayolr, Frederick M., "Principles of Economics," Chaps. XXI-XXXI.

第九章　獨占與獨占價值

第一節　概論

關於價值之討論，吾人已假定一理想市場，以為立論之根據。在此理想市場中，競爭勢力，完全自由，且為有效之活動。易言之，即生產各要素，配合運用，至為敏捷；俾可產生最大之報酬或進益也。顧就吾人經驗言，事實情況每不如此；且更不能完全依照假定以實現；然吾人亦不能遽謂市場中競爭之勢力，毫無存在可能也。因此吾人仍須採用前述各章中之原理，以為決定價值之根據。

雖然，近代以來，市場上尚有其他勢力，足以影響價值之決定者，此乃本章中亟待研究者也。理想上完全競爭之市場，常遇兩種阻礙：一為自然障礙(Natural Obstacles)或稱為經濟軋轢；一為人為障礙(Artificial Obstacles)，即對於生產施以有計劃之控制(Conscious Control)是也。前者之例，若買賣雙方，對於供求之眞實市況，缺乏相當了解，其或毫無辦法以調整生產要素，使其適應供求劇變之市況，遂致演成自然障礙。故就吾人經驗言，若欲轉移土地、勞力與資本三種生產要素，使由甲種用途移至乙種用途者，談何容易！此等障礙之存在，皆可阻止競爭勢力之完全運用，而於原有因果之間，往往發生裂痕之趨勢。

具體言之，科學上或工業上之發明，固可使商品之生產成本低落，然此類發明亦非一切生產者所可立即採用；因每有許多勢力，適足阻止各生產者直接採用此種發明以從事製造也。除某種發明家能享有專用之特權外，其他生產者，縱多方努力，以期採用此新方法；然競爭雖烈，而其採用也亦有先後之別。又有一般生產者以得天獨厚，善於創造，每事爭先，自能權操諸我，謀營業之勝利。復有因工廠機器年代悠久，破舊不堪，經理人往往乘時掉換最新式機器，以期獲得更大效力，藉謀適應當時市場者。此類重大變化，皆足阻止競爭勢力之完全活動云。

如上所述，企業家每誘致市場增加供給之各種成本；其種類又有恆常漸增及遞減三項；然此類區別亦難歷久不變。如在成本方面佔優勢者，每有擴大生產之趨勢，遂致漸失其優勢。而成本太高者，亦每思改良生產方法以圖生存。是以長時間內競爭勢力，可使價值決定，仍依照邊際效用（即需求勢力）與邊際成本（即供給勢力）間之均衡為標準。此種以理想市場為背景所得之結論，須唯一注意者，即障礙之力苟愈長久，而其性質愈強固者；則價值之變化，亦因之而愈大。

夫企業家莫不力求配合生產要素，使其適應於變化靡常之市場。惟配合既定，糾正需時，神速者有利可獲；遲緩者難免失敗矣。在此種狀況下，生產既甚複雜；是以同一物也，價格乃各異矣。蓋以競爭勢力不能均等故也。有佔優越之地位，迥非他人所能企及者，例如一般企業家之生產成本，有較他人所費為低者；但一般買者對於商品，亦未必盡知價格差異之真實情形也。市場上情況之各異既如此，宜乎賣者與賣者或買者與買者間，難見其利益均等也。顧供求雙方常有其永久勢力，使市場情況，終趨均衡。凡佔有優勢之生產者，固可藉廣告或別種方法，大事宣

傳，以期儘量推銷其商品；同時，其他生產者爲維持營業計，亦必絞腦汁，運手腕，使生產成本減少，價格降低，俾與競爭者幷存於市場。因此需求與供給於某種價格上，必趨均衡。而競爭勢力之援引，將使邊際效用與邊際成本間有建立一種均衡之趨勢。是以前述障礙雖能使價格於久暫之間，難成均衡。然競爭勢力，將常顯其壓力，以成立一種新市價。於此種價格點上，使供求均趨平衡也。緣前述障礙之力量，於長時間內，必因競爭勢力而讓步，職是之故，吾人根據競爭市場之觀念所獲得之結論，仍爲正確云。

第二節　獨占之性質

除上述天然障礙外，有所謂人爲的勢力者，實際上對於市價之決定，發生影響甚大。此種勢力即普通所謂獨占是也。獨占云者，乃指某人或某團體對於某種經濟物之供給，爲有計劃之控制，以期隨意操縱該物之價格也。緣獨占者對於市場商品之供給，加以限制後，彼即有雄厚之力量，規定物價，藉獲經濟上利益焉。惟吾人須加注意者，即獨占之機能，固在限制供給，然供給之受限制，未必盡屬於獨占。若謂供給既受限制，即爲獨占；則獨占可包括經濟行爲之全部矣。因經濟行爲者，乃指求獲有價值物品之一切行爲也。若物之供給甚豐，滿足人類一切慾望，則物品即無價值可言；惟物之具有稀少性者，乃有交換之價值，此其一。

物之供給既受限制，其質亦有等差，遂謂其爲獨占，亦非的論也。土地之供給，即屬有限，且其性質亦有肥瘠之分，地位亦有遠近之別，此即地租之所由起也。然不可謂土地亦屬獨占物，不論土地所有權或使用權有獨占之存

在與否。若逕稱其爲自然獨占物者，則謬誤大矣，此其二，

凡巨額生產者，其營業仍屬競爭，非獨占也。須知營業規模之擴大，決不能認其爲獨占。例如大城市中每有大規模之百貨公司。若上海之永安先施等公司，營業範圍非不廣也；商品種類非不多也；然自他方面觀之，彼之營業雖廣；同時與其類似之公司，用他種營業方法，與之競爭者，固大有人在；吾人決不能謂其能獨占也，此其三。

物品供給數量，既受相當限制，或生產之規模宏大，皆非獨占也。獨占之存在，必須呈現一種大規模且有計劃的控制，或管理始可。若此種控制能不容他人參加，其獨占乃爲絕對的。惟此種有計劃的控制，往往不能獨步市場。故獨占力量，就一般言之，遂有其相當範圍矣。

獨占力量之運用，完全受私有產權之保障。凡擁有有價物品者，在其範圍內，皆能操縱一切。彼可依其個人認爲合宜者，任性處置之，使用之，售賣之，甚至毀壞之，使在不妨害他人有價物品情況之下者，誰亦不能干涉云。易言之，於法律範圍之內，根據私有產權，彼可充分運用其獨占勢力也。在此等限制內，擁有產業者僅可自由運用之，以期達到私人之企圖而已。設彼保存或毀棄物品之一部分；或以特殊價格，銷售於不同之市場；要以獲得較大之利益爲目的者；則獨占者在此種環境下，必較在供給未被操縱時，益加運用其有計劃之控制，以冀自處於優勝之地位。夫獨占者之目光，完全注射於運用物價之操縱力者，無非欲從銷售商品上獲得最大利潤耳。其有不受經濟動機影響，以圖實業上之控制者，殆爲吾人所罕見矣。

依歷史方面言之，獨占者，乃君主所賜之特權也。蓋專制君主對其寵臣，每錫以一種特殊權利或利益，以示優

異，不過視爲一種籠絡計耳。乃時移代易，獨占權利之根源雖異，然特殊權利仍不失爲獨占之中心思想。惟個人以享有特殊權利故，遂使一切獨占爲社會輿論所詬病矣。

根據前述獨占之意義，即知獨占者於供給方面，作有計劃的壟斷之謂也。然有時購買者於需求數量，亦能施以控制，使買者獲得操縱價格之勢力焉。買者既有決定價格之勢力，吾人即可稱之曰買者獨占(Buyers' Monopoly)。惟按經濟勢力言之，買者方面之獨占，究不若賣者獨占之影響爲大也。

第三節　獨占之分類

獨占之性質，在思想上既甚混淆，而獨占事業在經濟生活上所表現者，其途徑亦甚形複雜。然則欲使吾人對之有明晰之觀念，則獨占之分類，似不可忽視。

獨占分類之標準有三：即依照（一）主權，（二）範圍，與（三）起源三者而分別者也。茲略述如左：

第一、根諸主權　依照享有獨占利益之主權分者，則有（一）公家獨占(Public Monopoly)與（二）私人獨占(Private Monopoly)兩種。前者乃營業之屬於公有而爲公家所經營者，其目的在謀全社會之幸福。例如煙捲在法意由政府專賣，酒在俄國亦由政府專賣，鐵路郵政在中國都由政府辦理等等。後者乃屬私有，爲私人所經營者，如商店公司之類，其目的純在獲得一己之私利而已。食鹽在中國由私人專賣，雖政府課以重稅，而鹽商之病民實深；或收歸公賣以裕財源，或任其自由運銷以利民生，致免貽爲叢驅雀之譏也。

第二、限於範圍　獨占亦可依據營業之區域，而分爲（一）地方的（Local Monopoly），（二）全國的（National Monopoly）與國際的獨占（International Monopoly）三種。此種分類雖屬強勉，然亦足示獨占運行區域大小之重要。設某街市中只有鞋店一家，吾人不稱之爲獨占，以該區域太小不足代表全市故也。所謂獨占者，乃指某商品之購售受有操縱，且其勢力佈滿全市之謂。城市內之自來水，電燈電話以及街市中公共汽車，電車等，可稱爲地方上之獨占事業。

如關稅保護政策之於國際貿易，可使某物於國內享有獨占市場之勢力。我國政府辦理之郵政電報等事業，亦屬全國的獨占。

至於國際間之獨占事業，除鋼鐵業與石油業外，殊不多覯；蓋國際間協定不易成立；而競爭勢力，遂亦殊難排除也。

第三、基於起源　獨占之分類，基於起源者，非常重要；非如上述兩種分類，僅須略示其概義可比。吾人欲求透澈地了解獨占之眞諦，非先知各種獨占完成之原因及其方式不可。然則獨占形式之各殊，殆由於獨占起源之不同歟？若以起源爲分類之標準，則獨占可分（一）社會的與（二）自然的兩種。此兩種又復分爲若干種類，因其有分述之必要也。

一、社會獨占　社會獨占（Social Monopoly）非獨占者所可自成也，必假社會勢力之認可，乃能成立；如根據立法機關之特許，或由於已享有特權之賦予，始能達其目的，蓋此類獨占之構成，實有利於社會也。此類獨占又

有公益(General Welfare Monopoly)與特權(Special Privilege Monopoly)之分。

(一)公益獨占　此類獨占純以謀獲公共利益爲主，如專賣權與版權(Patent Copyright)，乃鼓勵發明者及著作家之貢獻於人羣也。他如公共消費獨占(Public Consumption Monopoly)，則謀限制無益之消費；而財政獨占(Fiscal Monopoly)乃專爲謀公家之進益計也。

(甲)專賣權與版權　此類獨占，皆經法律規定，予以相當年限專利。故凡能心裁獨出，著書立說，傳播思想；或創造物品，以謀貢獻社會者；均可向政府請求，取得該項權利。利己利他，兩有所獲，未始非人生一快事也。而政府亟願爲之提倡者，亦期所以鼓勵吾人發明及著作，始有裨人羣也。如艾迪生者，豈僅爲美國之電學發明家，抑亦人類之救星耳。有時於專賣權中，獨占之運用，往往出乎意料外者，如某甲苦心孤詣，辛勤數載，乃有某種新發現；顧彼於獲得專賣權時，即將其轉售他人。緣科學家憑其才力，能有新發明者，未必果能利用之也；無已，惟有鬻其心得之勞務，俾有力者代爲製造，以資推廣，以利人羣。是其專賣權，不得不讓渡於新主；其間因受經濟壓迫，以致割愛者，蓋有不得已苦衷在焉。至專賣權法律，雖本身缺點甚多，惟能使發明者獲得相當之保障，享有特殊之權利；社會對於此種辦法，猶嘖嘖稱道者，良有以也。

(乙)公共消費獨占與財政獨占　除專賣權與版權外，與其具有同樣性質之獨占，即所謂公共消費獨占及財政獨占是也。二者區別，純視政府設立獨占之目的而異。設政府欲限制某種物品之消費，如麻醉藥品或酒類等，採取專賣政策；而此種權利即可構成一種公共消費之獨占。吾人推究其目的，又不外限制某特種物品之消費。

如法國政府之紙煙專賣，臺灣之鴉片公賣，俱爲顯例。

至財政獨占之目的，其特權之行使，完全在獲得大宗稅收，以供政府之費用。煙酒爲政府專賣者，不過政府欲藉此達到獲得大量稅收之目的耳；又豈僅限制消費已哉？

顧財政獨占與公共消費獨占，目的雖各不同，有時亦可合併經營。政府每將此種特殊權利，轉讓特殊個人包辦者。如我國之煙酒公賣，與食鹽由個人專賣者，尤爲顯明之例證。

（二）特權獨占　此類獨占，係根據所享受之特權而產生者，至特權之獲得，不出賜自公家與受諸私人兩途而已。前者稱爲公家特許權利（Public favoritism）；後者稱爲私人特許權利（Private favoritism）。

（甲）公家特許權利　曩昔君主，每錫寵臣以特權。如漢文之許鄧通制錢，即其例也。降至近代，政府每採用保護關稅政策，亦即給與國內一般生產者一種特殊權利。此種權利，國外生產者，概不能享受；同時更受種種束縛。年來關稅壁壘高唱入雲者，即此理也。與此類似者，又有地方政府，對於個人，往往給予一種特權；使其經營某城市之公用事業，如電車、自來水等。種類雖不相同，惟經政府給予某人後，彼即能專享權利；故按性質上言之，似又無分軒輊云。

（乙）私人特許權利　所謂私人特許之權利，例如鐵路公司，若非國家經營者，每給予若干生產者以減價運輸之待遇，或他種利益，而非一般運輸者，所能盡享其利也。又有以其他私人特許權利，亦可發生獨占勢力，如某公司對於某特定顧客，則給予特別廉價，對於一般顧客，仍依普通價格以出售其商品者；因某特定顧客所購買之

數量，較其他顧客爲多，同時又以巨額生產之成本較低故也。供給價格既低，則售價理應較廉，惟此時須加注意者，即此種價格上之差異，與成本上之差異，若彼此符合，則宇宙間行將無特別權利可言矣。使價格上差異較成本上之差異爲大，則當有特別權利之存在。準此以言，近代營業中自由競爭之作用，受此類性質之障礙，實爲重大；惟在銷售價格上給予一種折扣，以博某特定顧客歡心者，則又爲常見之事云。故此類自由競爭之障礙，皆屬於一種獨占之性質，又須以私人特許之權利爲根據者，即此理也。

二、自然獨占　自然獨占(Natural Monopoly)，不似社會獨占之僅憑人力，乃完全建於自然力之上。然其存立之原因，不出限於原料(Special limitation in supply of material)，嚴守祕密(on secrecy)，或格於營業之性質(Properties inherent in business)三途而已。

（一）限於原料　此類獨占由於自然供給，特別有限；遂易爲人操縱。例如南非洲金包徠鑛產公司 (The Kimberley Mines)，能操縱世界金鋼鑽逐年增加之供給。又如美國產生白煤 (Anthracite Coal) 區域有限，蘊量較小，致使白煤鑛產獨占者，乃獲鉅大利益；斯乃受天然之所賜。有時因地點關係，亦可享受一種獨占利益；蓋優良之地位，亦受天然之限制也。是以城市地主，願彼所擁土地，臨於風景秀麗之湖濱，或鄰近公園，或位於繁華市場，無形中因此種土地，供給有限，遂享有獨占利益矣。依照上述理由，吾人考察人類天賦之能力，即知超羣軼倫之天才，亦受固定之限制；蓋稀世之才，初非一般人所能望其項背也。如某甲因其天才所施展之勞務，亦可目爲一種自然獨占；其他因受自然供給之限制，以致養成種種獨占者，吾人細心研究，當可有深切了解矣。

（二）嚴守祕密　此類獨占，由於製造方法之祕密，他人不易摹倣採用。惟祕密之保存，實難歷久不洩；是以此類獨占，於近代工業中已失去其重要性。例如某工廠發現一種奇異之製造方法，當可坐享厚利；顧按事實言，對於此種製造方法，或無專利之可能，即使其能獲專利權，而此項製造方法，亦恐易爲人探悉而稍變其形式；雖法律之保障，亦莫可如何也。設工廠能絕對保守祕密，使製造方法無由外洩，以爲維護專利最有效之利器。如我國之宣紙製造業，以規模狹小，工匠無多，自易保守祕密。又如各國武器之製造，規模雖大，工匠雖多，又誰願以生命爲兒戲，敢輕於洩漏耶？惟就一般情勢言之，製造方法之祕密，祇能保守於一時；宜乎此類獨占，於近代工業中無甚重要性可言也。

（三）限於性質　此類獨占之成立，由於其營業自身性質，不利於競爭；甚或絕對不宜於競爭；遂形成獨占之最重要最佔有勢力者，其原因不外（一）設立費用太巨，競爭者不易產生；或（二）生產規模較大，短於資金者，無力以抗衡；或（三）因系統上不容重複，或（四）固定費用過鉅，貶價即遭虧損；凡此種種，均足阻止競爭之推進。故略加分述，吾人即知獨占之成立，實由其營業性質使然耳。

（甲）建築費巨　普通因船塢，海港，及鐵路終點，或通行山洞要隘權，所發生之獨占，不僅因地位之特別便利，初非他人可任意與之競爭；且因建築費巨，即使有人欲謀攫取同等利益者，以設立之費用過昂，亦足阻止之使其裹足不前也。

（乙）規模宜大　實業界中每發現一種消滅競爭之力量，此種傾向之較重要者，即生產規模愈擴張，生產

費用將有逐漸減少之趨勢。循此以往，因競爭之結果，使成本發生一致之傾向；且更使管理易於集中；馴至造成獨占之事業。此種傾向，若永無限制，凡百實業，當其營業無限擴張，成本亦因之續降，而最終乃變爲獨占事業矣。顧此種推論，殊不盡然。蓋管理上之困難，將使此種趨勢，受相當之限制：生產力遞減原理，實施於管理者之能力上，既與實施於其他生產要素具同樣之效力；某種實業之規模，若擴張過度，則管理效率，或將因之減少。惟此種傾向，隨產業之性質而異。就大體言，則營業規模之發展，不超過相當限度以外時，生產成本亦不致續增，使獨占之趨勢，受其阻遏；倘營業規模，日事擴大；生產成本，依舊減少，則以競爭之結果，將使獨占之趨勢，仍能繼續發展云。

（丙）不利重複　某種營業，按其勞務性質，含有一種獨占勢力者，如公路，郵局，電報，電話，電車等，固極不利於競爭之存在。如電話業對於使用者最有效力之處，即在任擇一處，能與他處通話。系統繁複，豈容紊亂？設他人欲與之競爭，所有設備與建築，勢將重複，固不經濟；即就通話地點及時間言，亦殊易發生衝突。至電車，電燈，煤汽，自來水等情形，完全與此相同。競爭之結果，不獨使設備上發生重複之弊；且在營業上亦易生衝突。故此類公用事業，就其勞務本身言，不啻含有充分之獨占性。

（丁）固定費用太巨　固定費用太巨，亦爲造成獨占之原因。請以鐵路喩，設某地有平行路軌，互相競爭。依歷史所昭示者，其必然之結果，不出兩途：一則競爭不已，兩敗俱傷，推衍所及，終至破產而後已；一則覺悟競爭之非計，遂毅然協定運費價目，以共存共榮爲目的。故此等營業，若有競爭之存在，不啻自取滅亡耳。蓋競爭一起，以運費削減之結果，反使收入不足以敷支出矣。卽欲忍痛繼續營業，而固定費用．無論營業發達與否，均須消耗；至直接費

用，非有剩餘贏利，實不能彌補之，俾業務維持於永久也。

根據上述各節，吾人對於獨占之原因，獨占之發展，及獨占在實業界所佔之地位，當可了解其概義。扼要言之，獨占之性質，與自由競爭適乃相反。茲進言獨占勢力與價值決定之關係焉。

第四節　獨占價值

獨占價值之決定，與競爭價值不相侔同。最要之點，即在壟斷供給耳！關於貨物之發售，獨占者可操縱銷售之數量，以企私利之獲得。此種情形，在自由競爭之市場中，固決難存在。要知獨占者主要之目的，在避免競爭狀態下所有利潤之續減，甚致使其銷蝕於無形；彼所希冀者，即如何獲得最大之利潤。欲達此目的，惟一方法，即在操縱銷售之數量，以供求平衡之結果，產生一種適當之高價，使彼獲得最大之利潤。

顧吾人須加注意者，即獨占者決不能任意增高物價，放膽以居奇；因在一般情形下，買者既可尋得替代品，并可極力節省，對此獨占物之需要，使能減至最低之限度。故就市場上實際供給言，則獨占商品價值之決定，與競爭狀態下價值決定之程序，初無二致。易言之，獨占物已供諸市場者，其價值之決定，并不發生新問題。企業家依照用以表現固定供給之原理即可。市場上必有一種價格，能使市場之全部供給量完全成交；而此項價格之決定，端賴邊際購買者，對此類商品之邊際效用觀念爲何如耳。

關於供給之操縱，獨占者於生產與需求二方面，往往遇有各種特殊情形。吾人對此各種情形以及其他影響

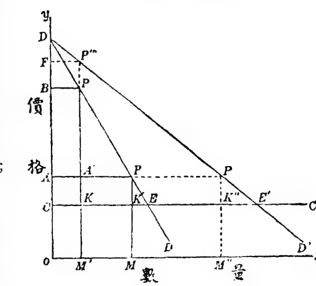
於運用獨占勢力之處，不得不加以研究，以期對獨占價值之決定，有深切之了解。設貨物之供給確為固定者，試問獨占者將如何銷售，以獲得最大之利潤乎？夫獨占者之權力，既不能控制需求；而市場勢力之運用，亦復出於自然且不受任何操縱。顧人類對貨物之需求，有時富於彈性，有時缺乏彈性。對某物之需求為缺乏彈性者，獨占者若減少供給量之一部分，其所獲得之價，或反較售出其全數所得者為多。彼即可毀棄其供給之一部分，而以餘額出售，藉獲較大之利益。若某物之需求，富有彈性，彼將願銷售其供給之全部，以期獲得最大利潤。因此類商品，其價格略見高漲，則銷售量必驟然減少。是單位利益雖高，而總和利益反見低落矣。誠不若增加其供給之為愈也。依據上述分析，可知供給之限制，在需求缺乏彈性時，較需求富有彈性時又易確定云。

以上所述，僅就需求方面言之，即知彈性影響於獨占者乃如此之大。顧按事實言之，供給數量，同時亦頗受成本之影響焉。因一般商品在製造時，既需生產成本；至匯集市場時，復需銷售成本；是以獨占者必將各項費用與利潤同時衡量之，始能操縱供給；始能以獲得最大之利潤為依歸。易言之，即由利潤內減去其費用，所得純進益之大小，即為操縱供給之標準。

當供給增加時，成本又有恆常，漸增或遞減趨勢之別，則獨占價值之決定，亦須分三方面研究之。

第一、恆常成本與獨占價值　設成本為恆常者，則獨占者惟有調劑供給量，以期獲得最大之利潤。此種情況，可以圖三十九說明之：圖中沿 OX 線代表數量，沿 OY 線代表價格。CC' 為供給成本線，與 OX 線平行，是為成本帶有恆常性者。DD' 代表缺乏彈性之需求曲線。假定供給為 OM 依照需求線，價格為 PM，同時 K' M 線表示每

單位生產品之恆常成本。在此種情況下若獨占者決定售出OM數量，則價格當爲PM而PK'CA之面積，將代表利潤。若彼思減少其供給數量，企圖獲得更大之利潤；彼可將生產量減至OM'。如此則新價格將升至P'M'處而P'KCB之面積，將代表此種新價格下利潤矣。此二面積APK'C或BP'KC，何者較大？則獨占者將依之爲生產決定之標準。按圖所示，BP'KO大於APK'C，則獨占者甚願限制其供給；蓋以需求曲線缺乏彈性故也。倘其供給成本富於漸增性，則獨占者愈願限制其供給矣。



圖四十九
恆常成本與獨占價值

反之，若需求曲線，富有彈性，則獨占者即不願限制其供給。如上圖所示，DD''線代表含有富有彈性之需求曲線；於是AP''K''C較大於FP'''KC；則獨占者必須增加供給，使價格低落；方可使需求增加，獲得最大淨利。

總之，成本關於恆常不變者；限制供給是否有利，全視需求之彈性爲轉移。獨占者於限制供給之前，必先研究需求之彈性，再調劑其供給數量，以求獲得最大利潤。如需求曲線縮至無窮小，則近於一直線；又因成本線與oy線互爲垂直；則取DC線之中點作一線與CE或CE'平行；再取CE或CE'之中點作垂直線與DC平行；因此

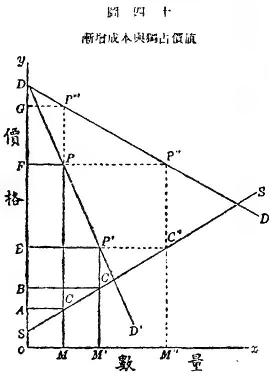
所作成矩形乃為最大；是即獨占者所欲獲得之最大利潤也。

第二、漸增成本與獨占價值 當供給增加時，成本亦隨之漸增。斯時獨占者對此問題，將較前複雜。圖四十中之SS′曲線，表示漸增成本者。市面上供給量為OM，市價將為PM；而成本為CM，面積CPFA將表示獨占者所獲利潤。若獨占者將其生產量擴至OM′單位，成本亦增至C′M′，而市價將降落於P′M′；則獨占者之利潤，僅為面積C′P′FB。在如此情況之下，獨占者將受兩重勢力之影響，力事限制其供給之數量。蓋以使生產量減少，不特可減低其單位成本，且可增加其市價也。

反之，使需求富於彈性；獨占者雖受成本漸增之影響，願限制其供給；然因需求之壓迫，不獨不願限制供給，反而增加其供給之數量。如圖中DD″線表示富有彈性之需求曲線。供給數量為OM時，其利潤總和則為CP‴GA之所表示。如增其供給至OM″時，則利潤總和為C″P″FE；而C″P″FE之面積，反較大於CP‴GA之面積。於此情形之下，獨占者亦惟有增加其供給至OM″，藉圖最大之利潤焉。

圖四十

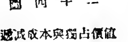
漸增成本與獨占價值



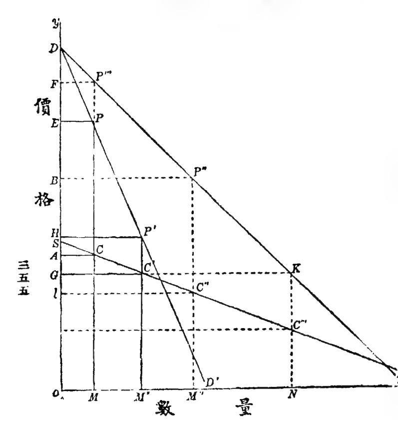
惟增加供給，因之而增加成本者，其例甚少。殊不若遞減成本為普遍也。因成本含有漸增性者，概為鑛產物耳

如美國之白煤產量甚少，宜其可爲一種獨占事業；惟白煤既爲生活必需品，當受政府與社會之干涉，非若鑽石鑛產之奢侈品所可比擬者也。且煤之需求，既爲缺乏彈性者，因之限制供給之引誘力，遂極強烈；惟其爲家庭及實業上所必需，則獨占者對於煤之市價，遂亦不敢隨意高擡，因政府及社會監督至嚴，有以致之也。

第三、遞減成本與獨占價值　若獨占實業屬於遞減成本者，與前述二種情形又不同矣。獨占者志在獲得最大利潤。其手腕則在限制供給。然成本既性屬遞減，獨占者亦不願限制其供給；蓋供給愈少，而單位成本反較爲高漲故也；除非因需求之缺乏彈性，乃能誘致其限制供給。如圖四十一所示，SS' 代表遞減成本曲線。DD' 代表缺乏彈性之需求曲線。當供給量爲 OM 時，單位成本爲 CM；其市價爲 PM 淨利總和則爲 ACPE。若供給增至 OM' 時，其單位成本降至 C'M'；而市價亦跌至 P'M'，是利潤總和反形大跌，如 C'P'HG 面積所表示者。


圖四十一

遞減成本與獨占價值



於此情形之下，獨占者甚願限制其供給；因市價跌落之速度甚於成本漸減之速度故也。然究不若獨占供給性屬漸增成本者之利於限制之甚也。

反之，使成本遞減率，較市價降落爲速；則獨占者不但不願限制其供給；且將設法增加其生產量矣。如圖所示DD''代表富有彈性之需求曲線。當供給僅爲OM時，市價雖爲$P'''M$，然其利潤之總和亦僅爲$CP'''F'A$而已。倘將供給增至OM''，則利潤之總和甚大，如$C''P''BL$面積所代表者是。蓋因商品之需求，旣富有彈性，則價格稍跌，而購者卽甚爲踴躍也。倘獨占者仍繼續猛進，強增其供給量至ON時；則利潤之總和或反較前爲小；蓋因市價已大跌故也。由此可知遞減成本與富有彈性之需求，雖均利於增加其供給，然亦有其相當之止境也。

綜上所述，則知無論獨占物之成本，性屬漸增，遞減，或恆常不變；設其需求富有彈性，則獨占者皆不願限制其供給數量。設遇獨占物之需求缺乏彈性，其成本爲恆常不變者，則獨占者甚願限制其供給；其成本性屬遞減者，獨占者亦甚願限制其供給。因市價跌落之速度，甚於成本遞減之速度也。惟此類供給之受限制，究不若獨占物成本性屬恆常不變者之甚；因就成本自身勢力觀之，卽不利於限制供給，不似恆常成本之毫無實力者可比也。惟獨占物之成本，性屬漸增者，獨占者苟不畏社會制裁，無不竭力限制供給；因成本與需求二者，均宜於限制供給數量也。關懷民生者其注意及之也可。

第五節　差別價格

吾人已了解定量供給之銷售，在獨占狀態之下，對於價值并不發生問題。設吾人假定某種商品之全部供給，出售於同一市場；若此種假定，無悖事實，所得結論，亦當正確。惟獨占者既可操縱供給，自可採用差別價格（Class Price）方法，銷售其商品。在競爭市場上，競爭之勢力，將使全部供給以同一單位價格出售之。而獨占者乃可將其價格分爲等級，以售與各種消費者。若消費者間進益之差別甚大，此種方法之應用，將予獨占者以至大利益。吾人已曾論及消費者剩餘矣；獨占者所以能按照消費者進益之多寡將其分爲若干等級，而以差別價格銷售同一商品與各等級之消費者，完全根據此種消費者剩餘之原理也。獨占者既將其物價實行分爲若干等級，則彼可吸收消費者剩餘之一部分，以增益其利潤。此種方法乃獨占價格之特例。社會上苟非因障礙橫生，阻止完全自由競爭之存在；則此種方法終難有實現之可能。

區分差別價格之普通方法，乃將同一商品依不同之價格，出售於各種顧客；或依不同之價格，而又加一種勞務，使所增價格，較勞務之實際價格爲高，則亦可收同等效果。例如香皂製造者，尋常香皂，每塊價格僅二角；設彼略加香料，并裹以綺羅似的薄紙，盛以美麗之錦盒，每塊之價，甚或突增至一元者。按之實際，香料及盒之成本或不及一角也。又如社會贈禮，每以裝璜色澤點綴外表，使購者目爲之眩；雖以同等之商品，亦能獲利數倍也。蓋企業家若公然實行此種差別價格，難保不引起社會之嚴厲批評。故往往利用若干勞務以掩飾其手腕，顧客未有不樂購之者也。他若書局當發售新書時，因初版甚少，遂定價甚高；迨歷時稍久，初版售罄，書局又將此書再版，定價使其較低，消費亦因以增加；總計前後所獲利潤，必較僅按一種單純價格出售者爲多矣。至若火車分爲頭等二等，無非獨占

者利用社會有貧富階級思想，藉獲最大利潤耳。再如果品蔬菜上市愈早，售價愈高；亦卽迎合消費者之心理，藉獲較大利潤。亦有利用時尙，特製新裝求售於一般婦女，在該項生產品上，商人雖不能久於獨占，然因此亦能多獲利潤云。

亦有濟以傾銷政策，爲害更烈。例如某種商品發售於國內時，爲一種價格；推銷國外時，又爲一種價格。蓋以製造者之生產能力超過國內之需求故也。設在國內銷貨價格，已足維持其營業之常態；則以剩餘商品傾銷他國，其價格將以一種僅够製造時之直接費用及運銷海外時之運輸費用爲標準卽可。設售價在此等費用之上，則復有利潤可獲，以之彌補國內營業因競爭所受之虧損。一面維持其國內生產事業之獨占，一面更可操縱國外市場，誠所謂兩得其利者非耶？然國內國外之消費者或可暫享廉價之待遇，終且受獨占價格之累矣。

實業之生產，屬於遞減成本者，生產量額愈形增加，企業家愈可獲較低單位成本之利益。設至某種限度，需求條落，獨占者又須極力設法，使國外銷售之價格降低以推廣其銷售，藉使國內供給，亦能享受低廉單位成本，與國外所有之供給然。購者因物價減，設非購買力之薄弱，未有不樂於消費，藉以滿足其慾望也。倘國內市場，恐外貨充斥，有礙土產之暢銷，政府可利用關稅壁壘以資保護；然獨占者亦易設法，使國內與國外消費者，均依差別價格以交易，則鮮有不獲利者也。惟政府對於進口貨課以重稅，則前此傾銷於國外之貨，因進口稅重，商人亦無法使此賤價商品重複進口，則彼必不能於轉移間成爲國內市場之競爭者矣。夫國內價格既被保護，獨占者遂有充分權力，操縱供給，提高價格，以期獲利。惟價格過於騰貴，又非獨占者之利；價格高時外商以有利可圖，雖政府課以進口重

稅；彼亦樂於輸入矣。是不啻招外商之競爭，利之所在，誰不趨之。故獨占事業愈形發達傾銷之現象將益形顯著；同時適合於國內及國外市場銷售情形者，價格之差異也亦愈大。

第六節　獨占之限制

獨占事業，能完全發展者，殊非易易。除少數公益獨占，特權或財政獨占，以及自然獨占外，企業家欲求獨占勢力瀰漫於社會者，其例絕少。普通有獨占性質存在者，雖能使價格受其影響；同時復有若干勢力，限制獨占，使價格上之完全操縱，終不能如願以償也。

至獨占之限制甚多，其最著者，不出（一）替代品之漸多，（二）競爭者之輩出，與（三）社會之制裁三途。即此三途足使獨占者失去完全操縱市價之勢力矣。

第一、替代品之漸多　如米價昂貴，消費者可購麥自給。若獨占者任意限制米之供給，則價格愈高，非特不能以苦購者，反使購者尋求替代品，以滿足其慾望。甚至寧願忍痛一時，不亟購用者；如夏日冰價昂，雖溽暑蒸人，消費者縱有餘資，亦不願購用。此獨占者對於消費者之態度及其勢力，不可漠視者也。因此，獨占者決不能隨心所欲，驟漲物價，以利私圖。獨占者雖能使物價騰貴，然不能迫消費者購買其商品；否則此輩之氣燄，益使人不可逼視云。

第二、競爭者之輩出　吾人對競爭之可能性，亦須注意及之。少數獨占者固可恃其雄厚資本，對於一般營業發軔者，或漸呈蒸蒸日上之勢者，予以種種打擊，百方阻遏，使其無從發展，終至受盡摧殘而後已。顧市價過高，使一

般投資者獲得驚人報酬，未始不能稱快一時；須知無形中其他資本家不無有動於中，羣思染指於此項投資，倘能籌集大量之資本從事於競爭，則獲利自有把握矣。惟競爭不已，適足限制獨占勢力使其在價格決定上，終不能任性操縱云。

第三、社會之制裁　獨占者不能不顧及公共輿情之責難及立法之干涉也。使彼肆無忌憚，祇知力謀獨占利益，甚至對社會公益，毫不計及，則難免引起羣衆之反響，爲輿情所不容；結果，將使獨占行動，不能自由，且須受法律之限制及取締也。近代國家對鐵路，及其他公用事業，不許私人團體經營，且復嚴加限制者，卽由於此。

第七節　獨占價格是否爲高價格

討論至此，有一問題，亟待研究者，一般人僉謂獨占價格乃爲一種高價格。吾人對此項意義，須先詳細剖析，始知其眞諦所在；且須注意獨占價格與競爭價格之區別，究在何處，對於前者始有明晰之觀念也。獨占者每謂在獨占狀態下銷售之商品，價格往往較非獨占時爲低。此種事實，固屬普遍，獨占者遂妄言獨占價格，幷非高價格矣；吾人若誤信其說，未免失當。夫競爭之勢力，在長期間既使市價能有適合某商品生產成本之傾向；而獨占價格始終以獲得最大利潤爲目的者，初不問生產成本爲何如也。故市場上遇有強烈的獨占勢力足以控制消費者，苟有獲最大利潤之可能，則生產成本之單位價格，亦易趨固定；同時在競爭市場內，銷售之數量旣較多，在價格上所獲利益，當可與生產費用相埒，因彼以獲利甚多，亦能彌補成本一切之消耗云。

獨占勢力與競爭勢力在決定價格時，趨向雖各有不同，然同屬人爲之產物；顧競爭之結果，能使市場在長期間與生產成本相符合，此又必然之趨勢。同時獨占作用，將使市場上競爭勢力，復失其功效；在供求雙方能實行操縱，並使價格永久穩定於產生最大利潤之上，此又爲獨占事業上不可磨滅之事實也。吾人按歷史證明，同一商品，現在之獨占價格，雖較往時之競爭價格爲低；惟若照某特定時間言，獨占價格必較其同時競爭價格爲高；此則毫無疑義者也。

吾人既知獨占價格爲較高價格。然有時亦可發生一種不甚正確之理想，謂以等量供給，銷售於獨占市場者，其價格未必較銷售於競爭市場者爲高；否則全部供給卽難完全售罄。殊不知企業家可以利用差別價格以求售脫其供給；又安見其不能擡高物價，使其較在競爭市場所獲者爲多耶？惟差別價格，雖爲獨占者牟利之妙法，倘使市場上發生競爭，卽難現其作用矣。是以某地火車票價有等級差異者，因無競爭故也；倘使某地鐵道果有平行雙軌存在，不特旅費減低，卽運費亦無由增高。是知獨占與競爭，根本不能幷存者以此。買者對於商品之估計，固視該物自身之效用爲何如；然使獨占者於價格上先有差別，俾一部分消費者之剩餘，能變成其利潤，否則彼將操何術使邊際購買者願付額外之代價乎？不僅此也，獨占者往往利用消費者之虛榮心，認爲使物價而無差別，卽難誘致富有者爭先購取，以誇耀人前。緣購者心理，每認物價之高低，能代表該物品質之優劣；故利用差別價格之方法，在獨占市場上所銷售商品，每較競爭市場所售者爲多，亦卽此理。惟獨占者利用傾銷政策或差別價格方法，使供給因以減少，則在特定數量上，彼實有操縱物價之實權；較諸以同等數量，銷售於競爭市場者，當有不同；而獲利倍蓰，

又直意中事耳。

參考書

Ely, Richard T., "Outlines of Economics", 4th. Ed., Chap. XII.

————————., "Monopoly and Trusts".

Deibler, F. S., "Principles of Economics", Chap. X.

Fairchild, Furniss and Buck., "Elementary Economics," Vol. I. Chap. XVIII.

Marshall, Alfred., "Principles of Economics" Book V, Chaps. VI, VII, XIII.

Pigou, A. C., "Wealth" Part II. Chaps. IX-XII.

Rufener, L. A., "Principles of Economics" Chap. XV.

Taussig, Frank W., "Principles of Economics" 3d. Ed., Vol. I. Chaps. XV and XVI.

Vanderblue, Homer B., "Economic Principles," Chaps. VIII and IX

第五編 分配論

第一章 總論

本書前數章對於價值之概念，及其起因與比量，均已有明晰之論列；而於價值之決定，尤爲注重，且列圖數十，敍述物價如何因供求關係，始呈種種變化，學者按圖索驥，當益能了解價值論之眞諦矣。然吾人所以重視價值學說者，以其爲估計財富之根據也。曩昔治經濟學者，非常重視財富之增加；因產業革命之前，不患不均，祇患貧耳！是以舉凡能增加生產者，莫不備受歡迎。降至近代，產業振興之國家，財富非不足也，貧窮者反多，則其患在不均耳！財富之生產日多，而所用以估計之標準旣已明晰，當可進而討論財富或進益之分配若何始稱公允，實爲重要。蓋以人類如何致富及其如何達到致富之途徑，舍生產固莫屬。然財富旣已獲得，當如何以求適當之分配，尤爲吾人目前亟應解決之問題。

分配云者，卽所以處置一切生產者也。生產之要素計有三項，卽土地、資本及勞力是。企業家則綜合而管理之，俾能用最小之費用，生最大之效果。在生產程序中，其功自不可沒。同時因土地而有租金，因資本而生利息，因勞力而有工資；茲三者非藉分配，實無以盡生產之能事。是生產爲因，而分配卽其果也。因果迭生，人類之慾望始能滿足。

分配論在經濟學上所佔地位之重要，從此可知矣。

然生產之程序尚有時間之作用在焉。由原料至於消費物之完成，必須經過一定時間、一定手續，恆常流動，無稍間斷，始有商品之供給。此消費物之量額、通常稱之爲社會進益，或稱全國贏餘（The National Dividends），亦即全國可供分配之餘額也。此乃指滿足人類慾望所有全體貨物而言。蓋人類物質幸福，胥視該類貨物之多寡爲斷。使社會進益大，則人類之經濟力亦必強旺；同時生活程度（標準）亦爲之提高。反之、社會進益小，則吾人之實能現露生活程度乃爲之轉低。可知吾人所得之眞實進益（Real Income）全基於市場可供銷售之商品耳。至錢幣進益（Money Income）不過用爲交換商品之一種媒介物耳。個人錢幣進益之來源雖異，惟爲求滿足欲望計，吾人莫不假其錢幣進益，交換商品，以爲其個人之享受。要知此一切商品卽爲社會進益之基礎。是社會進益者，實又求自生產也。茲進而研究財富或進益如何分配焉。

第一節　分配之意義

實業生產品之分派方法及其原則乃爲分配論所欲討論之一大問題。惟分配一詞，含義甚廣。或指（一）商品之運銷，或指（二）產權之享受，要皆非經濟學上所討論之分配問題也。蓋分配一詞，在經濟學中係指因各項生產而獲得之財富或進益，究應如何以分配之之謂也。易言之，乃（三）產品之分享耳。是以對此三種區別，應先加以明辨，則對於分配之意義，思過半矣。

第一、商品之運銷　此項分配，乃指商品之銷售及其運輸而言。易言之，即指商品所在之場所而言者。如製造者售其商品於廣大之市場。吾人亦每謂其產品具有廣大之分配也。至其涵義所在，不過僅謂商品銷售之程序，或在其交易範圍內乃有其正確之場所也。亦即所謂地域間分配（Territorial Distribution, or Distribution among Places）。蓋貨物之生產，每受環境之限制。不易地則不能增加或產生其效用。此爲商業問題，屬於貿易學之範圍，非經濟學中所欲討論之分配問題也。

第二、產權之享受　此項分配，乃個人間分配（Personal Distribution or Distribution among Persons）。即普通所謂貧富不均問題。是分配一詞，乃用以討論個人財產所有權之分配。蓋人類所有權大小不一，而其財產之多寡亦各不相同。富者田連阡陌，貧者地無立錐；朱門酒肉臭，路有餓莩者；貧富之階級既分，社會之騷動以起，亦常有事也。倡社會改造政策者，每謂社會財產分配不勻，遂有均權之議。而一般以社會主義號召者，爰立爲政綱。使私有產權制度，竟爲之一變，從而影響現代經濟制度之組織。然而致貧之道多端，未必盡由富者之剝削。即使富有者盡散其財，是否有濟於窮氓？亦尚有疑問。此或爲教育問題，或屬於社會學之領域，實非完全經濟問題也。

第三、產品之分享　經濟學中所討論之分配，爲功能上分配（Functional Distribution or Distribution among Factors）係指依據生產要素之功能，而各給以其應得之部分之謂也。吾人所研究之分配論，乃根據一切廣義之經濟原則，以求能綜管財富分配之程序；並研究此一切原則成立之方式，及其應用之途徑者也。

總之以上所述三種分配，除地域間分配屬貿易學範圍無容討論外；舉凡實業上之產品或進益，分配方法可

由下述二點研究之：一爲功能上分配，其他即個人間分配。前者按生產要素所盡之職分或功能，以分配其應得之報酬。如土地、資本及勞力爲生產之要素；其應分得之進益，當依各個所盡之職分爲標準。所謂地租、利息與工資，即該類分派之代表名詞也。易言之，功能上分配所討論者，係依照各種生產要素完成之職分使社會進益得以分派耳。

其次，即屬個人間分配。吾人按其意義而細釋之。該項分配，係乃依各人地位之不同，而異其應得之酬報。個人間與功能上之分配，關係雖極密切，二者異點猶有截然之判別。例如首都地價高漲，租金自昂，此一問題也。但多量之租金，何以竟爲該地主所獨得？此又一問題也。按前者之解釋，何以將社會進益之某部份納爲地租。後者所討論者，乃爲個人進益之來源耳。來源甚多，得之遺產亦其一也。不勞而獲，坐享鉅富，對社會有何絲毫貢獻可言？因此地主所得地租，來自土地之貢獻，地主自身對人羣有何勞務可言哉？或有因勞務而獲得報酬；然此種報酬，每與其就功能之大小而應得者，不甚懸殊。是就勞力言之，按功能上分配或個人間分配，結果所得之報酬，大致相同也。試就農人論，彼所獲得者，亦可分爲三部；地租來自土地，利息來自資本，工資來自勞力。然此僅就自耕農言之。彼之田畝，爲其所擁之土地；彼所耕耘之用具等，爲其所有之資本；彼以自力耕己田，不啻自獲其工資也。故從個人觀點言，個人間分配，似屬重要。但個人進益之來源不一。吾人亟於了解者，即該類進益之數量，究有何種力量以決定之？因此又不能不研究功能上分配，藉悉其概義焉。

第二節　估價與分配

值現代經濟制度中，研究功能上分配，或個人間分配之決定仍不失爲價值與估價問題。在共產或社會主義經濟制度之下，關於分配之原則，與目前個人交換經濟制度下所採取者，迥不相同。前者個人之進益，全憑有權威執政者，恃獨裁以爲分配；後者則由市場勢力之演進，而有功能上分配與個人間分配之殊。玆舉例數則，解釋個人進益如何決定，然後再進而討論功能上分配決定之由來。

人類對百業之經營也，不出兩途；非爲物品之生產卽爲勞務。終則藉市場以銷售之，俾能獲得相當報酬，以爲滿足個人之慾望計。如園丁某甲，當其辛勤種植蔬菜之時，不過爲售錢計耳。故彼所獲金錢之多寡，胥視其所產對於他人之重要性及其所產之數量爲如何。設該物遇有極大之需求，則個人之進益必較豐；而進益之多寡，又能決定彼個人所購商品之多寡無疑。因此遂能發生估價之過程及價值之現象。故無論某甲以有形商品或無形勞務所可易得之財富爲若干，要皆以估價之程序爲依歸。依此原則，吾人亦可應用於功能上分配。俾讀者益能明瞭其涵義所在。蓋以吾人之研究分配問題，所根據之原則，仍不外討論價值之一切原則也。

欲應用此等原則決定功能上分配時，吾人須回憶前此對於價值之解釋。其分析起點，當惟各生產要素之完全競爭及自由活動是賴。此種假定，於討論分配時亦須注意及之。在此種情況下，各生產要素，當依其生產品之貢獻而取得其應得部分之社會進益。例如土地爲物，當比較稀罕時，價值卽高。不特土地自身之價值爲高，而由其勞務所發生之估價，必占社會進益之大部份無疑。易言之，使資本或勞力比較稀罕時，則二者所得報酬，必較土地所獲者爲優。都市之土地，商肆櫛比，交通便利，地價所以昂貴者？由於地量之有限；故代價遂高。反觀窮鄉僻壤，人烟寥

落，雖有廣大無垠之土地，卽有售價，未必能驚人也。

至於資本亦不能例外。資本稀少、或銀根奇緊，需之者衆，利率必高。資本不足之國家，在使用資本時所付之利率，必較資本豐裕之國家所付者爲高。我國歷年所借外債，有時利息非低者，卽因亟於需用，債權國見有機可乘，因不利用其酷厲手腕，除以高利壓逼外，復有種種要求。國家損失，不可謂不大矣。推原其故，實以坐受資本缺乏之弊耳。

再如勞力，亦不能悖此原則。值大戰告終，商業復振之際，美國以兵士傷亡衆多，需工甚殷；此時移民復受限制，雖粗工拙匠，薪資亦昂。資本家雖欲貶抑工資，卒以勞工較稀，而無可如何。物稀則貴，理固然也。曷足怪哉？故生產要素，無論其爲土地、資本或勞力，其所施之勞務，爲社會重視時，所獲之償報必較鉅，且更可易得較多量之產品。吾人根據此說，卽知分配者，不過仍爲價值問題耳。易言之，凡用以解釋勞力之價格者，卽爲工資。爲土地與資本所有勞務之報酬，卽租金與利息也。是以分配論內容雖形繁複，終不能脫價值問題之範圍。易言之，解釋工資，卽解釋給付勞工之價格。而地租乃土地因有貢獻時所獲之代價，利息乃資本因貢獻所獲得之代價耳。

然則分配論之要點無他，在發現市場勞力如何運用以決定各部分之大小耳！夫生產要素之分派，在生產程序中，既佔相當位置；其重要不僅繫於該要素之專門效率；最要者，尤在其產物或勞務所涵的社會重要性爲何如。使彼對社會有相當之貢獻，其自身之價值必繼長增高。土地、資本或勞力所獲之報酬，孰不視其自身分量之多寡及其對社會貢獻之大小以爲斷。又如高效率機器及精練之工匠，苟其供給能適應人羣之需要者，其固有之功能，

始能表現，始能穩定；則吾人對於該物該人，始能謂其具有高度的社會重要性也。

第三節　生產力遞減原則與分配

生產論內所論列之生產力遞減原則，與比例變動原則，在分配論中，亦仍不失其功效。前者係謂任何生產要素，呈迅速之增加，則其產品可絕對的增加；但此項增加之速度必爲之遞減。例如勞力與資本同施於某方土地之上，將來的增加量可有絕對之獲得；惟其增加率不能與所施之勞資成正比耳。至於比例變動原則，在使各生產要素之配合適當耳！易言之，企業家之配合各生產要素也，期以較低之費用，獲得較大之效果耳！

企業家爲謀取各生產要素之貢獻起見，須付以相當代價。此代價在企業家視之，不啻爲一種費用。按事實言，企業家所獲得之生產品，亦即依其最低成本之配合而已。而此類生產力遞減原則，對於功能上分配之決定，頗有相當裨益；蓋藉此項方法，始能測度生產各要素所成就之數量究爲若何也。

根據生產力遞減原則，設有土地一方，施以若干資本，使若干勞工耕種之。假定勞工之能力相等，其數目復逐漸增加；則各勞工之勞務所具有之社會重要性，不特無以增加，反呈遞減之現象而後已。在此時此地之情況下，任何工人所有勞務之重要性，亦無分軒輊。惟吾人所能測度者，即視最後所僱工人勞務之重要性爲若何耳！最後所僱之勞工即邊際人（Marginal Man）是也。顧學者不免發生疑問，以爲勞工之能力既彼此相埒，吾人必欲指某工人爲一個邊際者，未免迹近抽象。且勞工人數若予以減少，則邊際的工人所有勞務之重要性，與其他工人所有

者，均爲之增加。此又何故歟？蓋以勞力之功能貢獻(Functional Contribution)，賴使用之邊際爲決定耳。易言之，以邊際人之貢獻乘勞力人之數目。二者相乘，勞力之功能貢獻，始有粗定之標準。設各工人生產能力發生變動，其原則亦隨之變更。吾人從此可得結論曰，某組能力相等勞工之勞務，所具有重要性，與邊際工人之勞務所具者，有相等之趨勢。

上述原則，用以解釋生產要素應得之報酬，甚爲重要。吾人根據此原則，即知每一生產要素在實業上獲得之報酬，等於每要素邊際單位所盡之勞務。即其價值，亦與之相等。易言之，在競爭演進中，與夫生產要素之活動時，每一要素在生產上勞務所獲得者，即使能具體化，吾人試問勞力在工作時應得最大之工資究有幾何？於此時也，設企業家減少勞力，生產量亦因之減少。若增加勞力，生產量當可增加。此項續增產品之價值，不特爲此勞工所應得之最大報酬。亦爲其他勞工有相等勞務時所應得之報酬也。

上述分配財富之方法，即邊際生產力分配學說(Marginal Productivity Theory of Distribution)也。此說可應用於一切生產要素，吾人更進而歸納之曰。生產要素在完全競爭與活動之中，每要素所得等於其所盡勞務之價值。此項價值，亦即由該要素之邊際生產力爲決定者也。

此原則尚有二種涵義，其一即任何生產要素之邊際生產力，均受供給多寡之影響。該要素之供給減少，邊際生產力即爲之轉增。二者之消長，乃適相反。易言之，在使用最後之單位要素時，價值較高者，其應得之進益當較大。至第二種涵義所在，係指任何要素勞務之價值，實基於所有生產物之價值而來。例如勞工之勞務，非用於製造人

民需要之商品，必無價值可言，即其顯例云。

第四節　經濟部分與契約部分

生產要素在完全競爭與自由活動中，受有二種障礙（自然的與人為的）；吾人於討論價值時，已略加申述，學者對之當能徹底明瞭矣。契約自身於市場勢力演進之時，不受諸多經濟軋轢之障礙，即受有計劃之控制。是以各生產要素實際所獲得者，未必能與理想上所應得者相符合。且生產要素所得之實際部分(Actual Share)多不脫現代經濟制度之範圍。吾人所謂個人間分配，概憑契約或買賣有以致成，如地主與佃戶，因土地使用關係，遂發生一種報酬，使兩造訂立契約。惟按實際言之，不啻雙方之買賣而已。他若雇主與被雇者，債權人與債務人之間，彼此所發生關係，亦均如是。舍賴契約以為授受外，恐別無他術云。且雙方所獲得之實在數量，仍不出契約或買賣之結果。惟吾人對於經濟部分(Economic Share)與契約部分(Contractual Share)尤須有明晰之分辨。前者稱為理想部分(Theoretical Share)後者又稱為實際部分，前者為某種要素所應得之數量；其自身則藉該要素之邊際生產力以為決定；姑不論其用途為何如也。後者之數量，須經訂立契約時兩造之討價與還價以決定之。至兩者數量之多寡不能一致，則由於市場勢力在在受有障礙故也。使市場實際情形愈能與原假定者相適合，則在競爭愈完全與活動愈自由時，契約部分與經濟部分之大小，亦愈相近而愈密切。社會間所有一切分配，自能各得其均衡矣。

第五節　分配與產權

前節所述之買賣情形，其目的在獲得一種控制，使其對於任何之經濟部分，或應得之報酬，概能操縱之。例如某甲雇一勞工，目的所在，無非欲控制該勞工所生產之價值。易言之，即其產品是也。同時，該勞工似可努力控制其產品之價值；然使無土地與資本之接濟，則彼之勞務，尚有何價值可言？縱使能有價值，恐對社會亦無特殊之貢獻耳。至土地與資本則迥非勞工所可操縱者。際斯時也，設使彼為其所有勞務，求獲相當價值，則必憑藉與雇主所訂之契約無疑。餘如借主與借戶，地主與佃戶，亦莫不皆然。觀上述事例，各項職務，亦有集於一身者。如農夫擁有土地，復以所積餘資，購置農具，從事一切農忙；則該農人固無須藉契約以謀各項所得，彼以一身即兼生產者與消費者而有之矣。討價云乎哉？惟彼所享一部分之財富，仍繫於使用其農作物之一般人耳。是相互間契約之作用，終無廢除之可能。

從上述觀之，凡實際部分之所得，不能不受買賣契約之支配；至買賣手續，及其成立，又須藉法律以為保護，即普通所謂產權與契約是也。所有兩造或兩造以上互訂契約者，亦為近代經濟制度基本特點之一。故當契約訂立時，私產權利亦隨之成立。設某甲欲購地建屋，彼必先覓擁有地產之人。當契約成立時，地產者之私有產權，即以甲所付金錢易得之；而購者即承受該地之產權云。是知交易之道，不過為財富中私有產權之一種交換而已。故分配云者，亦不過為財富所有權之一種交換問題。個人財富，包括有價物之私有產權或勞務之自身，彼可自由享受之；

同時，彼亦可轉讓其產權或勞務於他人以易金錢；彼仍可自適其所適也。是吾人之視營業也，究其實不過爲有價物之產權或勞務之自身舉行交換之種種手續而已。

私人獲得之範圍，隨私有產權範圍日益擴充，遂致影響於財富之分配，不特實在產權如此，卽產權之理論，亦甚影響於分配。土地之產權，原來不僅及於地面之限域；舉凡下及地心上至天空之面積，均不能不包括之。故按地主所享權利範圍論，在其擁有區域內，地下蘊藏之鑛產，如金銀煤鐵以及石油等；與夫地面以上之空間，彼亦有權支配之。現代領空權之意義，愈形重要；而紐約摩天巨廈，突兀崢嶸，在在與空間發生法理問題焉。

個人間分配，既受產權學說之絕大影響；故能使私人每易獲其厚利。例如某甲在某地發現石油，彼可立致鉅富者，胥受產權學說之賜也。社會復因立法手續及其程序，亦能使私人有產權受其限制；同時遂影響於財富之分配。緣財產實際之分配可藉法律規訂之，俾國計民生兩有裨益。

權產學說，時人咸認其來自天賦；而國家之存在，其目的亦在維護此種權利。然產權之存在對於社會秩序亦有相當之貢獻焉。惟有時非賴勞務，不能達到握有產權之目的，是以欲享權利者，不可不貢獻相當之勞務或其代價也。此種哲理，在歐美各國，已見諸法律；雖代有變更，其本體之意義，迄仍視爲金科玉律，絕無磨滅之理云。

產權觀念，既爲社會所公認；且影響於財富之分配，至爲重大。設勞務被認爲實業進益的一種權利之基礎；則個人應得之進益，又須視爲勞務之結果。個人所得之數量，既全視勞務之成績爲何如，吾人欲享較大權利者，自不能不益加努力，俾社會能因我而多增福利；我個人亦因對社會之貢獻，更能發揮人生之眞義。夫經濟部分，乃完全

根據生產要素之功能，是以於自由競爭市場中，生產要素能完全活動時，每一要素之進益，皆視其對該進益之貢獻爲何如；進益愈大，貢獻之程度愈高；若其進益甚小，吾人卽可證明該項生產要素對社會未必果有相當之貢獻。但事實上所以不能使此種分配方法完全實現者，又因格於產權之制裁。甚至產權之成立，不盡因任何義務，亦能坐享社會進益者；雖有時受法律保護，惟法律對此種不勞而獲之進益，亦應予以相當之干涉，藉以維持財富分配之均勻也。就社會政策而言，社會進益，應按吾人所盡之勞務而分與之；不宜視其爲先天之賦予。設能根據此種原則定爲法律，則個人今後所享受之權利，必依經濟部分爲標準。而自由競爭之演進，只受有天然之障礙，不受有計劃之控制矣。

第六節　結論

由上述分配概論，吾人可得一結論曰：任何生產要素之所得，若不受法律之影響，幾常等於該要素邊際單位所盡勞務之價值。設土地每單位之勞務價值百元，則該地主所獲得之該數目，卽爲其地租。又如農夫之勞務，其值爲六十元一月者，則該農夫所實得之數目，卽其勞務之代價也。設資本邊際單位之勞務每年祇值十元，則借主所獲得之數，卽爲使用該資本時之報酬也。要知在生產要素所得實際部分，往往不與理想上所能獲得者相一致。吾人探其眞因，乃知討價之進行，概在企業家出售商品之先，此時買賣雙方所能估計者，祇爲該商品製造時所用勞務之價值耳。過去之經驗，每爲此項商品估計之指導。但不能望其十分正確者，緣事實與經驗有時究不能相符合

也。企業家固不知商品價值將遭若何之變更；同時邊際購買者對該物之估價多寡，在其製造期間以至該商品陳列市場；在此不銜接之時，企業家亦不能揣測邊際購買者之心理究爲何如。故此原則所表示者，仍爲長期間競爭演進中各要素之使用及生產品之處置，所有一種趨勢之情形而已。易言之，邊際生產力分配學說，乃用以表明實業上進益之分配，在長時期所受之影響維何耳。

關於上述學說，尚有數種重要之應用；吾人當加以注意，始能明瞭其眞義之所在。設企業家只知設法安定各生產要素所得之部分，而不知變更該要素之需求或供給，彼之計劃必遭失敗。例如國家只知規定麥價每石爲六元，而不從麥之需求方面着想，雖有企圖亦必失敗。蓋麥之邊際重要性，不能固定不變故也。農夫種麥每盡力增加其未來之產額，惟此續增之供給量，非待需求方面與之俱進者，適足以減少麥之邊際重要性而已。此原則不僅爲社會所公認，對於現代農村救濟解決，亦有極大關係。且更可使國家出口機關，採爲一種政策，以維持麥之定價。同時對於農民救濟之提案，苟忽視市場價值之基本原則者，欲求固定各生產要素所應得之部分，終爲無效之嘗試而已。

上述概論，不過爲第一種之涵義。至該原則尚有第二項之應用，即個人所獲得之部分，與該團體人數之多寡，適乃相反。例如農夫欲農產物價增高時，彼必減少其數量，則個人之進益自豐；不僅農人爲然，對於勞工，亦莫不然。增加勞工之數目，即減少邊際單位之生產力，各人之所得，乃爲之降低。由此類推，可知任何生產要素所得部分之增加由於其他要素範圍之擴大。如農民人口增多，或其生產力增加，則其他實業界之勞工，當享受一種較大部分

之財富，蓋彼等對於農產物之購買力轉大故也。推之人口增加，各要素所得之部分，亦因之轉低，尤以工資爲最，則勞工之購買力亦漸形薄弱矣。至於地租，反爲增高者，則又有其他原因在焉。

此種原則之第三項應用，尤關重要，即任何生產方法之改進，或任何生產成本減低之發明；最低之趨勢，足使利息與工資，爲之增加。此種機會，能使儲蓄之邊際重要性增加；并使工人之勞務，愈有價值。學者本其經驗與觀察，即知邊際生產力之原則，在其運用時，確能決定個人及團體分配之所得，此則斷斷無疑者也。

參考書

Bye, Raymond T., "Principles of Economics," Chap. XVII.

Carver, Thomas N., "Principles of National Economy " Chap. XXXIV.

——————., "The Distribution of Wealth," Chap. III.

Clark, J. B., "The Distribution of Wealth", Chap. IV

Deibler, F. S., "Principles of Economics," Chap. XVII.

Devenport, H. J., "Economics of Enterprise," Chaps. X, XIII, XIV.

Ely, Richard, T., "Outlines of Economics", 4th. Ed., Chap. XX.

Fairchild, Furniss and Buck., "Elementary Economics," Vol. II, Chap. XLI.

Marshall, Alfred., "Principles of Economics", Book VI, Chaps. I–II.

Taylor, Frederick M., "Principles of Economics," Chaps. XXXVI, XXXVII.

第二章　論地租

第一節　概論

前章所述爲分配論之一般原則；玆所論者，即此類原則，究如何運用？俾三種功能上之分配，得以決定。所謂三種功能上之分配：即地租、工資及利息是。本章所研究者，乃爲地租。地租一詞，譯自英語之 Rent。其意原甚廣泛。在日常用語中，爲暫時使用耐久物之代價，似宜譯作租金二字。舉凡租用田地器具用品等所付之酬金，均屬此類。然在經濟學中，則僅指土地因其生產力所應得進益之謂也。爲明乎此項區別，李嘉圖與彌爾等特用經濟租金(Economic Rent)一詞以示範，亦即斯密斯等所謂自然租金(Natural Rent)及土地租金(Rent of Land)也。近頃克拉克又特用基址租金(Ground Rent)，可簡稱爲地租，以別於日常所謂非經濟的租金，免淆混焉。非經濟的租金復分商用租金(Commercial Rent)與約定租金(Contractual Rent)：

第一、商用租金　商用租金，亦可稱爲資本租金(Capital Rent)；即爲使用任何財富所付之酬金。例如吾人使用房屋、汽車、以及器具等，概無不付以相當代價，易得其使用權。質言之、不曾享有該財富之整個產權時所獲得之償付費耳。如某公司享有一種機器專利權；而將此權租與其他公司，所得一定租金，亦即使用該機器生產物每

單位所提取之價格也。此種租金，通稱爲報效費(Royalty)云。

商用租金，爲雙方憑契約之規訂，在財富使用時，所獲得一種報酬也。凡超過經濟租金所有之償報，亦須概括之。緣商用租金，不僅以攫得經濟租金爲最後目的；額外報酬，亦即用以給付其他生產要素之勞務也。例如吾人所獲房租，卽爲商用租金，蓋房主所得租金，不僅來自土地之勞務；同時、更兼有土地上一切增進物(Improvements)之勞務。設某甲租屋一所，月付租金百元。假定六十元爲房屋使用費，餘四十元，卽爲使用土地之代價。易言之，此四十元之代價，卽爲純粹地租，有時稱爲土地租金。餘額所償付者，卽爲利息，工資及利潤是也。有時土地上之增進物，既已改造，卽能永遠變爲該地自身固定特徵者。如曠野之區，昔爲森林，今則幾經開墾，始成良田。又必耗多量勞力與資本之費用，俾殘株枯幹，無復存留，然後乃可從事耕種。又如原隰之區，設法排除水量，亦可變成繁華市場。上海黃浦灘，在昔不過一沼澤耳。幾經人工之整頓，資本之消耗；今則地價之高，每畝輒以數十萬計。上述土地之增進物，均屬資本耗費之性質，而又具有相當工資與利息也。但土地既經除林塡澤，變成良田或爲熱鬧市場，則所有增進，卽爲土地永久之特質。故按社會習慣言，地租二字，實爲土地所有總勞務應得之酬報；亦卽概括此種性質所有一切之增進物也。

不僅房租，應作是觀；卽營業亦殊難例外。經濟學家有將上述商用租金，視爲地租者，各家所見，罕能一致。苟不嚴緻推考，則地租名詞，卽難使學者獲得明晰觀念。蓋以土地含有不能再生產之性質在。其與能再生產之部分，受成本之限定者，二者又有區別焉。

第二、約定租金　此項租金，乃佃戶因欲耕種他人土地，與田主訂立契約，允給地主代價之謂。此項代價之支出，為謀獲經濟租金而付者。惟此種由契約規定之租金，每欠公允，非較大於經濟租金，即較經濟租金為小。蓋以訂約時兩方交涉之能力，不易平衡故也。倘遇田主勢力太強，或佃戶需求孔亟，則當訂約之際，租金每有增高趨向。蓋不如此，無以饜田主之慾；而佃戶亦因需求過殷，遂不惜出稍高代價以求取得其耕種權也。是田主所得之額外利益，謂之為侵奪的利益，亦無不可。緣農人之工作，必取給於土地；今若不從事耕種，則其餘所得者，亦將無着。祇得犧牲其經濟上應得利益之一部分，遂訂立此項契約云。

反之，若田主遷徙異鄉，無力照顧所擁土地；斯時佃戶或迹近蠻橫，或尚有他業可營，則當兩方訂立契約時，租金每不能及應得租額之高。蓋田主不能視土地為奇貨，倘提高租金，則佃戶即不願承種；同時又無他人承租。田主既不能躬耕，與其任荒蕪而莫理，盍稍貶其租價，犧牲其經濟上應得利益之一部分，以訂此契約，較為得計也耶？此項短付之數額，即為佃戶分外之利益，亦可謂為侵奪的利益。

專制時代，田主每多欺壓佃農；勝利每歸田主。今則土匪滋多，鄉村秩序一時難望恢復，佃戶反可欺瞞田主；故勝利又恆屬諸佃戶。理想農村每不易實現，殊可歎也。

綜上所述，約定租金若大於經濟租金，則其中所包含者乃為租金及工資；因佃戶之應得工資，已有一部分被田主所佔故也。若小於經濟租金時，則其總值實為一部分之租金而已；因其中有幾許已為佃戶所侵佔故也。

雖然，設佃戶所付地租，大於土地所能生產時，則其資本與勞力所得成分，必少於該資本與勞力施用於其他

事業上所能得者；斯時佃戶遇有機會，卽要求改正契約或變更租金定率。設地主發現佃戶所付租金，少於其土地所能生產者，彼必重修契約，向佃戶多索租金。故約定租金之變更，胥視經濟租金爲轉移；使二者在長期間必能相互接近。倘懸殊過甚，則契約之修改，又爲慣見之事云。

第二節　地租之意義

經濟租金，簡稱地租；實爲使用土地者，因土地貢獻所付之代價也。如李嘉圖所云：「地租者乃產物中之一部分，用付地主，以酬其對土壤所固有而且不磨滅之能力使用權之讓予也。」土壤一詞，按狹義言之，僅指土地最上層之表面浮土；有時雖有移動之可能。然土地之性質，仍有不可毀滅者在。彼雖無再生產之可能，卻能直接影響土地生產力；此生產乃出於自然者也。如山陽之地力優於山陰者，是氣候爲之之明證也。然則土壤所含原有而且不可磨滅之性質一語，既易貽誤會，曷若逕稱之爲自然(Natural Forces)力，乃具有不能移動之一切情形如地點、氣候等之爲愈也。總稱之曰土地也可。土地對人或對社會既有其勞務，吾人卽應根據此種勞務，付以相當代價。欲明此代價是否相當，須先知土地一詞，在經濟學中之意義。如本節所謂者，不僅限於其偌大面積，舉凡自然界能有助於吾人之生活者，如鑛產、森林、漁業、水力、電力等以及大地之表面，均須包括於土地意義之中。伊黎教授與莫爾好司(E. W. Morehouse)曾根據土地之用途，將其分爲四級：卽(一)地下層如鑛產等；(二)地面如森林地，城市地及農牧地等；(三)水源如河海與水力等；(四)天空如航空、無線電以及氣候等是也。所謂地租亦卽使用上述

各項土地時所付給之酬報也。在昔一般人公認土地之定義，範圍甚狹；而地租不過用以償付土壤所含原有而且不可磨滅之性質者也。此種定義，雖因任何土壤性質，皆有毀滅可能；然土地自身之性質，則原屬不變。如溫帶土地，概有永久不變之氣候，則土壤亦莫之能變也。宇宙無論如何變動；卽將來經過地質時代，使土地之性質，有所變遷。惟在人類生活期間，土地之生產力，則不受任何影響。同時，雨也，露也，氣候以及其他同樣類似之自然力，亦爲土地性質不滅之徵象，實際上能使生產力受其影響云。

古代因自然力之變動，遂有鑛物，如煤、鐵、石油等之蘊量，皆非人力所能控制也。同時，因自然力之變遷，遂使各項有用物分佈各地。鑛脈有厚而純者；有薄而雜者。又各鑛產之蘊量，雖有多寡之別，顧根據吾人經驗，則知土地爲物，因有其永久而且不可磨滅之性質在，生產力及其功用皆受影響者以此、是知地租云者、實爲土地對人類勞務應得之報酬也。土地者，亦卽自然力之能助人生產，且對吾人慾望之供給有相當限制者之謂也。

第三節　土地勞務之性質——土質與地位

吾人對於地租之意義，既已知其爲因享受土地勞務之代價；玆當進而研究其勞務之性質，卽土地對於社會進益之貢獻，如何測度？易言之，卽土地勞務之價值，究憑何物以爲推斷之謂。再謂社會進益，莫不有土地之勞務在，亦無不可。是土地者，爲任何生產上不可或缺之要素；亦猶無資本與勞力，不能生產任何物品也。吾人每謂社會之總進益，不歸勞資，應歸於土地者，職是故也。雖然，所謂生產之任何方式，非僅指一般土地或一般資本與勞力而言

者，乃指特定數量之土地，資本與勞力者也。茲擬解釋者，即指定某方土地，假令其有一定之面積，吾人根據此點，即可以爲討論之張本。

土地之性質有二：其一爲土質(Quality of Land)之肥瘠，或生產力之大小；次即視其地位(Location)爲何如耳。

第一、土質之肥瘠　鄉村農田，須視其土質肥瘠，定其價值之高低。在等面積之農田上，雖勞力與資本之施用，有時概同；但所獲之利，則大有區別。蓋因其肥瘠各殊，於各地畝間，雖用等量的耕種，所收穫者，亦不能使其一致。在使用勞力與資本時，世界未有兩種機器，或兩種勞力，能令生產力相等也。不過此二者生產要素之差異，較諸土地，又當低微。例如吾人指定相等農田若干畝，各田所收穫者，數量不同。可根據此等不同之收穫量，用以測度土地勞務之性質，究爲若何。

第二、地位之遠近　上述農田，因其生產量之差異，故易鑑別。顧城市土地，所有產品，概以無形之勞務居多。吾人不能如在鄉間，親見農產物之多寡，易於判別。城市土地，首視位置坐落，是否與熱鬧商場相傍近。在上海某地營業，所用之資力與勞力，數量雖與在南京某地所耗費者幾相埒；然二者進益，每不侔同。前者所獲，往往較後者爲高。易言之，即前者之生產力較後者爲大也。因此吾人即可決定其勞務之大小矣。而地租收入，亦視此項勞務爲規定。

城市土地，因以其位置，判斷其價之高低。即鄉間地價貴賤，亦惟地位所在之是視。同一田畝，所施勞力與資本相同，產穀之數量相等，但因地址不同而其價遂殊。有離市場稍遠者，或距口岸較遙者，農人在運穀出售時，所費之

運輸成本亦必較昂。某農田距市較近，則所費運輸單位之成本，較彼在十里外所使用者，勢必稍賤。是其所施之資本與勞力雖等，農人實獲之進益，則發生差別。此土地地位與地租自身，所以有密切關係也。

總之、無論兩方地畝面積雖等，價值之大小，尤須視其膏腴與地位以爲斷，然該地所有之勞務，亦可藉施於其上之勞力及所投之資本以爲決定。使甲地畝所用勞資單位，與用於乙地畝者相等；倘前者進益，較後者爲豐，足徵兩地勞務不同之所致。是進益之豐嗇與地租之收入，極有關係。緣地租之來源，純基於進益，使生產遇有剩餘，即可證明該地之勞務較大云。

第四節　地租之起因

土地勞務之性質，已略如前述。然此項勞務，何以必須酬以相當之代價？此吾人亟於討論者也。考其起因，不出(一)良地稀少與(二)生產力遞減二途：

第一、良地稀少　海洋可供交通，風力可助舟楫，對人類之勞務固甚大，然不付以代價者，以其數量太多，遂成自由物故也。若土地自身既限於數量，每感其供給不足應世人之需求。一般人遂爭付地租，以謀占用較良之土地矣。尤以良地有限，苟無地租之限制，誰甘退讓從事耕種較劣之土地。往昔地廣人稀，土著可擇收穫較多與交通便利之上田耕種之。中下之田，概可置諸閑散。彼所耕種者既概屬良田，則收穫當無大差別，自無地租之可言。迨人口大增，人慾以進，僅恃上田，爲用不足，耕種之範圍日廣；初僅及於中田，浸假且及於下田，遂覺土地生產力有顯著之

差別。先佔者爲强，久之遂爲其所擁有，後至者欲耕無術，而爭端以起；於是佔上中田者不付以相當之代價卽不能久享此較多之收穫，而地租以起。

地租之起因，由於土地供求之關係；正如商品之供求，常有均衡之趨勢。貨物生產多，消費少，則有剩餘；於是銷售積滯，生產率爲之遞減，甚或全行停頓；直至消費者將市場所存商品，悉數購去，企業家又復樂以增製新貨。任何市場在生產與消費間雖決無完全之均衡，然常有一種恆常壓力（Constant Pressure）以驅使之，俾供求得以相埒。因此等趨向均衡之結果，吾人可得一種結論曰：卽土地耕種之數量，及其利用之程度，每隨吾人對其勞務之需求爲轉移。

土地之性質，影響甚大，其自身勞務之決定及其測度之標準，皆於是賴。質言之，卽土地之物質供給（Physical Supply）與經濟供給（Economic Supply），有何區別之謂。當物質供給受限制時，必超過吾人現時利用土地之數量。此卽土地與資本工具相差之處。資本工具不能超越其實在使用之數量，因資本用之易竭，且時虞損耗。例如機器，一經朽敝，卽難效用，何勞務可言。故資本之價值，有與其再生產成本相符合之趨勢。反觀土地，迥異乎是。土地性質，如土壤中所含自然肥料，雖有改變其原素之勢；然其他性質如土地之地位，則任吾人若何利用，絲毫不能減少其價值。以上海之繁華，地價日漲，固無論矣；卽以普通市場言，某商鋪所在之地基，亦不能因商人之不善利用，遂致貶價。資本工具，雖能創製商品，花樣翻新，甚至有巧奪天工之概；然資本之爲用，究不如土地之歷久不渝。故土地之經濟供給，得視其勞務價值爲斷。土地勞務之價值愈增，經濟供給量亦因之愈大，蓋其物質供給較其

可供使用者爲大故也。

不僅土地與資本如此，土地與勞力，亦何莫不然。當能從事勞務之人數，大於實際工作之人數，則勞力之物質供給，超過其經濟供給，惟不若土地之甚耳。因土地本身爲自然物，勞力爲血肉所構成，供給量雖大，究不若土地之常存不變。任何要素之經濟供給，胥視對於該要素所有勞務之估價爲若何。價值之大小，固以勞務之程度爲標準。惟勞務之自身，決不能自估其價值，須待消費者對之作何估價，而其價值乃定。復因土地之物質供給，大於其使用之數量，則土地之經濟供給，必較其任何要素之供給，爲更有彈性。無論何時，吾人對於土地勞務之需求，即知其邊際使用，胥於是決。

第二、生產力遞減　如土地不受生產力遞降之限制，雖人口增加，良田有限，亦可利用勞資以增其收穫，自無耕種中下田之必要，則自然力之差異未現，當無地租可言。卒以土地受生產力遞減之限制，致收穫不能無限以增加，而地租以起，以避免爭執焉。

土地之使用，既受生產力遞減之限制，亦卽可應用漸增成本之原則。農人欲其農作物之供給增加，則單位成本亦因以增加；倘遇資本與勞力能發生較大生產力時，單位成本或不致與其產品循序漸進。然此究非常態也。宇宙間究有若干精工利器，能以最小之犧牲，獲得最大之效果；而況土地既爲自然物，尤非賴人工之培植，肥料之增施，農具之耕種不可。上述數端，均關成本。故按常態言之，農作物之產量愈豐，其單位成本亦愈大，此乃事實之眞情，吾人不能抹煞也。明乎此理，卽知生產力遞減之原則對土地如何應用矣。

使世間果無生產力遞減原則之存在，則必無地租。故在未解釋地租之意義以前，對於該原則如何應用於土地者，不能不有明晰之觀念。茲爲便於了解地租起見，再簡敍其要義如下：設某方土地，農人耕種至相當限度時，再增加勞力與資本結果，產品雖能絕對的增加，但其增加率，決不能與所用勞力及資本之增加，適相符合。茲假定X爲勞力，Y爲資本，二者均施用於某方土地，得產品爲P，今若用2X及2Y則所得產品，即大於2P，此乃生產力遞增之所致。易言之，對於前次所使用勞力及資本之單位，其比例較大之謂也。顧根據生產力遞減原則，生產要素之聯合，至一定限度時，所得報酬，勢將漸減。設吾人用3X與3Y所得產品小於3P，是即明指農人所用每單位勞力及資本，雖續爲之增，但生產力已開始降低。易言之，往昔產品之增加，必較以前各單位所生產者爲小；且續增資本與勞力之單位，尤視消費者對此產品之需求以爲衡。使生產額超過生產力遞減某種限度時，耕種邊際之決定，又視需求力量爲如何。

顧上述各端，生產力遞減原則之應用，僅指土地而言。更指在某特定時期內，某特定面積上，及施用某種生產的技術而言。設某處發現新的生產方法，農人能利用新機器，新肥料，以及新科學方法，如何播種？如何耕耘？如何收穫？則該項變更之結果，必呈戰勝生產力遞減之趨勢。蓋科學方法之採用，在能闡明於某特定時間空間內，預測其所得之結果爲如何，及其真因之所在。故吾人根據實驗，即知現時特定數量之勞力與資本，每單位勞資所生產之穀類，較曩昔所出者爲多。即以美國農人論，在近五十年內每人之產額，已較前增多。按其原因，又不外兩種勢力，互爲消長。生產力遞減，在單位成本呈增加傾向時，農業科學之改進，無時無刻不使單位成本逐漸減少。科學進化，日

新月異，同時生產力遞減原則，又無往不呈現其力量。使生產特質，受其控制，自然律猙獰怒視，一若對吾人顯其莫大之威權者，顧人類所能戰勝者，亦惟有恃科學爲利器，爲天下後世謀幸福之增進耳。

第五節　地力之比量

地租之起因，由於優良土地之稀少。爲用既感不足，且受生產力遞減之限制，已如上述。惟土地本身之貢獻既有差別，究憑何術以資測度乎？測度之法，惟有從事試驗，比較其收穫量之多寡，而定其勞務之大小，以爲地租之根據焉。例如於若干等面積之土地上，施以同樣之勞力（卽工人之資量均同、且具有同樣之熱忱）與等量之資本，而比較其各個之收穫量卽可。蓋以所施勞資既屬相同，則其生產量之殊異，完全由於各方土地本身地力不同所致也。因此之故，誰不願擇地力較厚之地以耕種之？地力薄，或毫無利益可圖者，決不在最先揀選之列。然我所欲者，亦人之所必爭。果欲止其攘奪，惟有上下其地租。地力厚者地租亦厚；地力薄者地租亦薄。代價既異，爭奪之念自息矣。

總之、地力之厚薄，完全由於比較而來。若產品收穫，僅足酬其所費之勞資，必無餘利可言。此等土地，名爲邊際土地（Marginal Land）。此等土地無須付租，故亦曰無租地（No Rent Land）。下乎此者，則產品收穫既不足償付勞資之所費，又誰願採用此地乎？名之曰廢地（Land of Disutility）可也。惟所謂土地使用之邊際，雖爲比量之起點；然又有務廣邊際耕種（Extensive Margin of Cultivation）與求精邊際耕種（Intensive Margin

of Cultivation) 之別。蓋以無論耕種之屬於務廣或求精，而各有其止境則一也。達此邊際，其所收穫者，僅足以付其勞資而已。逾此則應毅然停止耕種矣。蓋不僅土地有限地力亦有盡時云。惟其如是，故其耕種也，由上田而中田而下田，是為務廣耕種。若增加勞資於同一土地之上，以求多所收穫，是為求精耕種。略為分述，即知其梗概矣。

第一、務廣邊際耕種　當地廣人稀，土地不足維持衣食，則另闢他地，以期多所收穫。如我國土地廣袤，未經開闢之土地甚多；雖未必如卜凱 (T. Lossing Buck) 教授所云，國內土地未經開闢者佔十之五六；然為數當非鮮少。然而強鄰虎視，進佔日深，百年積辱，念載因循。今復東北淪陷，幾喪國土之半。其速事廣耕，以保國土，而慰民望，可也。然則廣耕之邊際若何證明？土地之勞務從何比量？此亟待討論者也。

先以農田論，設某地有等面積之田四塊，農人用同樣方法從事耕種；所得結果，每不相同。有得四石、三石五斗、三石及二石五斗者。斯時吾人可假每塊收穫最低數量（指二石五斗）之穀物，以確定供求間所立之均衡。則該地所代表者，即為該農人耕種最磽瘠最少效力之土地，是即邊際土地也。依照吾人之假定，供求在此點時，適成均衡。則消費者所付之需求價格，必與該物生產成本相均衡。如上述農田四方，在某點時，吾人對該土地勞務或其產品之需求與供給勢成均衡。則供求二種力量之均衡，即為該土地利用程度之決定；至效率最低之地，則稱為邊際土地。

從上例以觀，前三方土地生產之剩餘，超過第四塊地，乃為吾人所公認者。顧各田所收穫者雖各有不同，農人所用之勞力與資本 (X＋Y)，則毫無差異。在第一方地至第三方地所收穫單位之剩餘產品可視為各地之特殊

的勞務。耕者用一定之勞力與資本，以得較多單位之剩餘產品；斯則樂於辛苦者也。但從第四塊地所獲得產品，能以供社會需要者，此需求價格，適足以償其單位成本，一切勞力與資本之耗費，概括其中矣。吾人欲了解其相互關係，可以圖四十二表示之：

設沿OX線表示土地之畝數，沿OY線表示生產力。假定生產力之變動為無限的。AP代表各畝土地生產力遞減之各種價格。PM代表耕種邊際土地之產品。ABP為效率較大土地之剩餘產品。AP與BP間之距離為各地所有特殊勞務之數量。是即該土地之經濟地租也，則ABP之面積，為使用土地總數OM之整個的經濟地租。由此分析，吾人可得結論曰：「任何某方土地之特殊勞務，即為該地之優點，亦其剩餘產品與最磽瘠土地所由區別也。」

圖四十二　經濟地租

y　A　B　P　O　M　x

地租

工資+利息

第二、求精邊際耕種　土地有限，難再推廣，由是專從人工肥料灌溉方面着想，必使所耕之地，克盡其力。然求精耕種正如務廣耕種，亦有邊際，蓋地力亦有窮盡之時，非漫無止境者也。及至限止之點既屆，而疆土日削，廣耕不能，精耕無益，則蒼含蒸民，何以粒之？茲將求精耕種下勞務之性質，略加申述，藉知警焉。

設有土地數方，其中某方生產力較其他土地為優。耕者對收穫較優之土地，亦可再增勞力與資本，從事耕種，以期獲較大利益；此即受土地生產力遞減原則影響之所致，而地租學理，亦即根據此項原則以發揮其意義也。農人苟為求多量之收穫起見，即使續增勞力與資本，亦未必獲有等量之產品。耕者苟不置信，彼可擇地試驗，則生產力遞減率，當可立見。所謂產品的絕對數量可繼續增加，產品之增加率，必爲之降低者，即此理也。此類證例，在本書內亦屢舉之矣，無庸贅述。造物者對吾人所施於土地之勞力與資本，固不能作如鼓應桴之反應，則吾人亦惟有使用較磽瘠或效率較低之土地，手足胼胝，辛勤耕作，然後始能為衣食謀也；更知自助者天始助之也。

上述原則，在使用土地，尤易表現。我國農人對地畝之利用，因未能從事精耕，故每畝農作物，亦不及比利時、丹麥、荷蘭諸國農產之豐。在比利時因能施用多量之勞力與資本，致每畝農產額轉較我國每畝所收穫者為多。況我國土地久經使用，天然之肥沃日見削減，倘不補以人造肥料，廣修水利，并採用精耕方法，則異日所出穀類之減少，將益見遜色矣。且墳地日見其多，不事精耕；徒作敵國之商場，供人傾銷；致所出有限穀物，亦感價賤之痛苦。雖然，任何農田，即使耕者能盡力精耕，過度使用，而生產力遞減之壓迫，農民終無法以避免之也。結果，不過使每單位之勞力與資本用以生產者，所收穫之量額終見其發生變動而已。易言之，生產總額不能隨勞力與資本之續增并使其自身亦續增不已云。

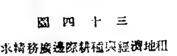
此項原則，在實施於城市土地時，亦能發生同等之功效。巨埠街衢吾人所見之摩天巨樓，不建於小城市或村落間者，非因土地面積之大小，及勞力與資本之多寡問題也。特以繁榮之城市如上海，天津等地者，所用之土地，勞

力及資本發生之效力較大故也。雖以該城土地有限，建築家乃用十數層之高度，使其佔地較小；土地面積之利用，雖極經濟，同時勞力與資本之施用，反爲激增；究其眞因，不過使該土地勞務之每一單位，愈能發生效力。故摩天樓之層次愈多，屋基須愈形鞏固；其他如升降機、通氣管以及高屋需用之設備，所費愈多矣。惟其所費者，必足以償其所得之空間，企業家始願用鉅量之勞力與資本。雖然，果使摩天樓之層數，逐漸增至百數十層以上，所用之勞力與資本，未必果能與其勞務效率相並進，甚且所費愈多，而勞務反較小者；此與農人之使用土地，可謂異曲同工，殊途同歸矣。

生產力遞減原則，應用於土地之利用，既如上述；茲再討論土地深耕之效果，與地租有何關係。夫土地勞務之需求，用以決定勞力與資本之多寡者，祇指其實施於特殊某方土地而言。該項勞力與資本之繼續增加，必至其勞務最後單位之價格，適與所費勞力與資本相埒；達此點時，始謂之精耕邊際。易言之，即農人所用之財力人力，已臻於最高限度，無復再增。所謂某方土地勞務最後單位之價格，亦即此義。按理想言之，土地精耕邊際，每單位勞力與資本之酬報，適等於土地廣耕邊際時所用同等每單位勞力與資本之酬報。因土地勞務之需求，本可決定上述二者之邊單位置（The Location of the Margin）云。設吾人因需求孔亟，使用續增土地時，則耕者必擇較優土地，從事深耕；因其異日所得者，或將償其現在之所失也。復以需之者衆，致農人產品，其銷售亦必較易；因此之故，吾人即知土地深耕邊際之效力，實無殊於土地廣耕邊際之效力，二者可均用爲測度地租之基礎。在某方土地上所施用勞資價值與產品價值之差異，亦即爲衡量地租之標準。吾人於是獲得一種結論曰：土地所有之深耕或廣耕

邊際，均可用以衡量土地之勞務。此等關係，可以圖四十三表示之：

沿 ox' 線用以表示施用於某方土地所增加各單位勞資。沿 oy 線代表最高效力單位勞資之報酬。Bx' 線代表邊際單位之報酬。沿 yB 線表示各單位生產力遞減率。其面積 oxB'y 代表該地所有總酬報。面積 yAB 代表較有效力單位勞資的剩餘。此項比較係以最低（或邊際的）之總剩餘爲起點也。沿 oM'' 線爲代表與第一方土地等面積之其他土地。沿 yP'' 線代表施用於各該方土地等量之勞資所獲得的報酬。P''M'' 線表明邊際土地之酬報，適等於所費之勞資。x''M'' 線與 oM'' 線間之距離，係表示各方土地已經深耕者之謂。吾人根據此圖，即知理想上深耕邊際所用勞資之報酬，適等於由廣耕邊際所可得者。易言之，Ao, A'M', A''M'' 各個所獲得之酬報，適等於 P''M'' 之所可獲得者。在平面 AA'A''P''B''B'B 上各體積爲最高效力單位勞資之生產，超過最低效力勞資生產之總剩餘。姑不論其自身之爲深耕與廣耕，此項




圖四十三

求精務廣邊際耕種與經濟地租

總剩餘乃為代表全面積上之總地租無疑。在平面上所有剩餘，又可代表任何某方土地之地租，如 yAB 或 PA'B'、P'A''B''。是故深耕邊際能用以衡量土地之特殊勞務，遂成為一種地租者，一若廣耕邊際然。

由上述結論，吾人從各該方土地所得之經驗，即可決定該地之經濟地租。按照地租原則之假定，所有生產品之市價，或土地之勞務，均可衡量商品或勞務二者供給的邊際單位所用之勞力與資本。所謂該項資本與勞力，易言之，亦即為某種商品或勞務所費之成本而已。蓋因流行市價，適等於某種商品製造時所費之邊際成本故也。同時供求雙方亦乃適成均衡；無非該市價適等於該邊際成本有以促成之耳。然有以時季之變遷，習俗之影響，以及其他種種傾向使市價得持其平，不致乍高乍低，倏起倏落者；積之既久，遂成為一種範常價格云。由此類推，某方土地之生產額，與夫所用勞資成本；亦能在長時間，因種種變更，得相當之均衡。故以平均生產品乘某種商品或勞務所得之平均市價，減去一切進行耕種之平均總費用，即可表示某方土地所得報酬與土地的邊際使用之關係為何如。

總之、土地之面積雖同，地力有厚薄之分。故所施之勞資雖同，而其收穫則異。易言之，土地之生產，既有多寡之分；則農人必擇其最良者使用之。非至不得已時，決不用其劣者。然而人口日增，慾望日強；需要之遞加，無時或已；不得已不能不求其次，則擴大耕作尚矣。雖然，土地有限，慾望無窮，即思其次，而其次者亦有窮盡；於是精深之耕作代之而興。此固社會進化之趨勢有以使然。

從橫的方面言，有擴大之耕種。從縱的方面言，有精深之耕種。既有耕種，必有酬報。土地之酬報，即地租是也。

第六節　礦產地租

以上所論地租，均注重於農田與城市土地。惟此項原則，若稍加修改，對於任何種類之土地如礦地、森林地及其他土地，在使用時，每發生虧損成本者，亦咸能應用。即以煤礦而論，煤層有厚薄，煤質有粗純，礦床有深淺，以及煤礦構成之性質；與夫其他一切可影響於煤的生產標準單位之成本；皆與礦產地租之決定有關，緣此等性質之差異，結果將使所用勞力與資本量大致相同，但所得之報酬，則未有類似者也。關於此點，地租原則應用於礦地者，與前述各端，概無不同。

雖然，煤礦及其他同樣土地，其自身價値之要素，常有告匱之一日。故討論此種性質之土地，視爲私有，或牟利者，對於資本之逐漸虧損，亦應列入成本會計問題，非僅爲普通經濟問題也。故欲決定所有者之獲得量及其一切酬報時，除對於類似其他實業之通常成本外，更應加入礦產本身所具有之價値漸次減少以至礦物用罄之成本，（虧損成本）始能作精確之核算也。關於普通經濟問題，即在設法保存天然富源，並如何爲社會以謀福利，故又涉及社會問題云。上述煤礦與尋常礦地及森林亦復相同。因彼此性質各異，遂使其所得之酬報亦異。如甲礦之收獲多，而乙礦之收獲少；或有以其所得者，尚不能敷採掘費用者。根據事實，以資證明；則地租學說對於此類土地之應用爲不虛矣。除土地含有特別性質者外，土地問題之結果，幾罔不相同。

第七節　地租公式

綜上所敍，可知地租者，乃由生產總額中除去所耗費之勞資成本（工資、利息以及資本之一部分）外所餘存之數量也。故地租可稱爲殘餘部分(Residual Share)。根據上例，設有土地四方，收穫量有四石、三石五斗、三石、與二石五斗之別。各方土地經深耕以後，亦有十三石、九石、五石五斗、與二石五斗之差者。是地租比量之起點，爲廣耕邊際者，地租即爲一石五斗、一石、與五斗。若再予以深耕，則地租僅有三石二石、一石之分。蓋不僅地力原有厚薄，生產力亦有遞減之勢也。今列表示之：

表五

務廣與求精耕種所得

土地四塊				地租↓
甲	乙	丙	丁	
4.0	3.5	3.0	2.5	1.5
3.5	3.0	2.5	.0	1.0
3.0	2.5	.0	.0	.5
2.5	.0	.0	.0	.0
1.5	1.0	.5	.0	地租←

求精耕種邊際↓

務廣耕種邊際→

如表所示，第一塊土地爲最優者，雖廣耕之，亦可得四石，較第四塊所能得者，實多一石五斗。若再施以深耕，又可得地租一石五斗（即四石減去二石五斗），共計可得地租三石。第二塊土地次之，倘經深耕，亦可共得地租二石。第三塊土地更次之，深耕以後，僅得地租一石。第四方土地爲邊際土地，無論從廣耕或深耕方面言，均爲無租土地。至再有較劣土地，被人採用時，此土地始須付以地租云。

當討論地租時，吾人將各方土地，分別比較；並按廣種邊際所獲地租，以爲測度之根據。所謂廣耕邊際土地者，即農人使用某方土地時發生最低微效率之土地也。夫於各方特殊土地上，吾人假定耕者既已施用同等效率之勞力與資本矣。茲擬詢及者，即此種假定，與實際所能發生者，相差究有幾何？吾人對前述假定，須加注意者，即在指定各方土地上所施勞力及資本，其數量及種類，按實際言之，均不能相等無差。吾人爲欲尋獲土地勞務有何變更？

仍須擬定耕者所用之勞資，除其數量外，其他均可依然不變。設因所用勞資不同，致生產品數量因以變動，遂歸咎土地自身之變動，是又誤矣。吾人苟謂生產要素之貢獻，由效率變動，有以致之，斯乃一種確論也。推之勞力與資本之種類不變，生產數量因以變動者，亦不得不謂其受土地影響之所及。

勞力與資本之支用，與生產物銷售之收入，若用價值表示之，則任何土地之地租，可用簡單公式以資證明。設 T 等於土地生產力或其勞務之價值。X 為勞力之支出。Y 為資本之消費。則該土地地租為 R 即等於；$T-(X+Y)$。設 R 等於零，則該土地將無租可收。故又稱為邊際土地云。但使 R 為正量(Positive Quantity)，該土地即為有租。且可用 R 測度該地生產量之豐裕，而與邊際土地相比較，不啻有霄壤之殊。

上述土地報酬與土地的邊際使用之關係，亦可用一種簡單公式為證。設 T 等於某方土地生產之平均收穫量。使 X 與 Y 等於所用勞資之平均單位成本。A 等於所用勞資之數量。其公式即變為 R 等於 T 減 $A(X+Y)$。夫一個 $(X+Y)$，既等於所用勞力與資本之總費用，吾人苟將此項和數代入方程式中，結果即為地租等於總收穫所易得之銀元數減去耕種之總成本。設遇有剩餘，則此項剩餘，始可衡量該方土地之特殊勞務；亦即用以衡量土地之經濟地租也。設無剩餘，則該地按其勞務之類別言之，即稱為邊際的。倘遇虧損，則該地即為負的邊際的(Sub-marginal)。易言之，即其所獲生產量，不足以償所用勞力與資本之謂也。

第八節　地租公式之修正

吾人採用上述公式，假定管理者之才能相等；或同一人也，施以同等勞資，耕種各相等面積之土地；遇收穫量多者，即爲地租。然舉凡土地之耕種，非僅賴勞力與資本，即能比較其生產。管理之才能，亦爲使用土地時必需之條件也。吾人已知任何生產事業，所具備之要素有三：即土地、勞力與資本是。然綜合而管理之，又須賴企業家之才力。土地自身爲生產事業之一，何能例外？且個人既利用土地，彼亦能努力耕作，藉以衡量地租之多寡。故土地之肥瘠相等，所施之勞資，亦無甚懸殊，至其收穫量額不能一致者；此則有視農人如何利用經驗，如何施展才智，以爲判斷也可。吾人苟用上述公式，比較若干方土地之地租，與夫各個管理者之才力；即知土地之勞務，並不全賴總生產額之價值以及勞資之數量，作最後之定論。管理才智之高低，在在與農產物發生密切關係也。吾人不能遽謂各項農作物所有剩餘中，耕者之智力，究佔若干成分？然以多才多藝之農業專家，使其利用土地，則每歲收穫量額，必較愚笨農人所得爲多，且較一般農民所獲之地租爲鉅；此爲必然之事實吾人不能加以否認者。故上述公式，僅以土地勞力或資本，以代表生產額者，究非正確之論。吾人苟予以修正，自不能不視管理才能，爲其要素之一。今後凡欲利用各種土地從事投機，以期獲得地租者，除應注重管理才能外，尤須承認此公式之修正確由事實而演成者。明乎此義、對於地租之眞諦思過半矣。

要知徒能用數學方法以衡量地租者，有時亦爲事實所不許。地主倘能根據地租公式之原則，潛心研究，以求獲相近似之地租；使理想與事實兩無所悖，未始不能如願以償。夫利用農田、固能獲得農作物；然後按範常價格，從事銷售，以獲其利。須知此項原則，不僅用於農村，即用於城市土地，當能發生相等效力。城市土地之勞務，按表面觀

之，雖不若田畝間之禾梱纍纍，積穀盈倉，較為具體，倘善用之，究能以之獲得較大之進益也。緣城市土地之勞務，乃在控制市價。並能利用契約地租，以為使用土地位置之代價。迨經買賣雙方意見交換後即成事實；且亦為核算勞務價值之公平的指導也。易言之，因土地位置產生勞務而獲得之地租，即為吾人測度地價時，一種最適當之根據。但經買賣手續，欲獲得城市中某方土地之勞務；所付代價，若按長期間核算者，必不能逾越該地勞務之所值。而其所有勞務，亦不能永低於其所值。故使用土地者因彼此競爭之故，使契約地租與經濟地租，常呈相等趨勢者；實因二者相互激盪，有以致之也。

第九節　結論

綜上所述，可知土地之勞務，全視地力之厚薄與地位之優劣而判。至此項勞務，必酬以相當代價者；則因良地稀少，採用次者，遂覺進益上有顯著之差別。且受生產力遞減原則之限制，致進益不能無限增加；而地租以起。地租之多寡，純以進益上之差別為依歸。再就農田論之，其衡量之起點，無論為廣耕或為深耕邊際，假定管理者之才能與熱忱相似，於面積相等各土地上，施用勞資之質量又復相同；則某特殊土地之總生產，與以同量勞資耕種邊際地所得之酬報，二者之差，即可衡量該地對於社會進益之特殊貢獻為如何。此項地租學說，即普通稱為李嘉圖地租學說者是。由該學說觀之，可知地租即為生產者之剩餘；為土地佔有者在農作物上所享受之利益。至其權益之釀成，又不出兩途，由於土質之肥沃與地位之優越是也。但所造成利益，亦不過表現其超過邊際成本之剩餘酬報

而已。且統須歸於土地佔有者也。根據此說，地租為生產者剩餘（Producer's Surplus），當無疑義。

反對上述差別地租學說者甚多；尤以克利（H. C. Carey）及巴斯第（Frédéric Bastiat）為最。彼等以為土地歷經改良，始適耕種；何有於原有之生產力哉？故地租者亦僅基於勞資之酬報耳！此說至費德（Frank A. Fetter）而益明。費德以為土地亦資本也。土地性質既經人力之培植，即不能再目為天賦之物。在投資者視之，或廣用土地，或建築崇樓，均無不可。要知在靜態之下，土地之供給數量有限。在動態之中，土地之供給，復能增加。科學發明，能變更土壤；交通改進，能變易位置。是其增進土地之經濟供給，將與人類之文化并進矣。則土地與資本有何區別乎？所謂地租，亦即利息耳。費德之視地租，從價值方面着想者，蓋以從事投資者，視地租猶利息，以其為進益則一也。不過對地租問題之生產方面究嫌忽略云。苟由生產上着想，土地既有貢獻，自應有地租；而土地自然生產力之說，尤未可厚非。天然之土地生產力雖微，苟施以勞資，則生產力即隨之而增。有時生產力仍然不同者，蓋土地之生產力自身之不同故也。至於克利謂土地之使用，由下田而及於上田，且舉美國殖民時代，由高原瘠地而至窪下肥沃之地為證。不知所謂優良土地者，非僅指地力之厚薄；地位之便利，亦有關係。克利所謂下田者，正為李嘉圖之所謂上田也。然則由上田而下田，乃屬自然之趨向明矣。再如都市土地，不加勞資，其價亦日見騰貴；足徵地租者，實為生產者剩餘也。

宜乎近世學者，每視地租為不勞而獲之進益；且因土地之為物，不過為天賦一種，故不應歸諸地主，應歸諸全社會也。蓋個人所得地租，並未見其盡相當勞力也。顧此項爭辯，似屬於社會政策之範圍，私產制度應否存在，原非

地租原則中所討論問題。地租之存在，與誰應得地租?固判然而爲二事。前者屬於功能上之分配;後者屬於個人間之分配。惟按事實以解釋地主之進益，吾人稱之爲地租者，一若勞力者之有工資資本，家之有利息也。蓋皆爲社會政策之一種耳。至地租應歸諸個人或全社會，似無關於地租之起因及其數量，研究經濟學者不可混爲一談也。

參考書

Brown. Harry C., "Common Sense and the Common Welfare," Part II, Chap. VI.

Bye, Raymond T., "Principles of Economics," Chap. XIX.

Carey, H. C., "Principles of Social Science," Chaps. IV & V.

Carver. Thomas N., "Distribution of Wealth" Chap. V.

.........................., "Principles of National Economy" XXXVII.

Deibler F. S., "Principles of Economics," Chap. XVIII.

Dorau and Hinman., "Urban Land Economics," Chaps, XXVIII-XXXIII.

Ely, Richard T., "Outlines of Economics" 4th. ed. Chap. XXI.

Ely and Morehouse., "Elements of Land Economics,"

Fairchild, Furniss and Buck, "Elementary Economics", Vol. I, Chaps. XXXIII-XXXV.

Fetter, Erank A., Economic Principles," Chaps. XIII-XV.

Fetter, Erank A., "The Passing of the Concept of Rent" in The Quarterly Journal of Economics, May 1901.

Hayes, H. Gordon., "Our Economic System," Chap. LIV.

Hobson, J. A., "The Economics of Distribution," Chap. IV.

Hollander, J. H., "The Concept of Marginal Rent," Quart. Jour. Econ., Vol. IX, pp. 175-187

Marshall, Alfred., "Principles of Economics," 8th. Ed., Book IV Chaps. II & III, Bk V. Chap. IX §5, Bk. VI. Chap. IX.

Ricardo, David., "Principles of Political Economy and Taxation," Chaps. II and III.

Rufener, L. A., "Principles of Economics," Chaps. IX-XII.

Taussig, Frank W., "Principles of Economics", 3d. Ed., Vol. II, Chaps. XLII-XLIV.

Taylor, H. C., "Agricultural Economics," Chaps. XVII-XIX.

第三章　地租問題

第一節　概論

地租之性質，及其起因，與比量方法等，均已詳加討論。易言之，對於地租之認識，須先明晰，然後始可進而討論地租分配問題。詳言之，卽地租之增減，固有自然之傾向；然地租果應全歸私人，抑亦歸諸政府，究以何者爲公允？此項問題亟應討論者也。

地租所以成爲問題者，蓋以地租非勞苦的進益（Unearned Income）與人口時有增減故也。因其不勞而獲，對於自身之分配，議論紛紜，迄猶未有定論。因與人口之增減有關，故地租問題，不僅在經濟學上佔重要地位；抑且爲研究社會問題者亟待解決之事項也。

第二節　地租之漲落

由前章所述之地租原則，吾人亦可求釋數種推論。第一、人口增加，可使地租增高；第二地租高漲，能促進生產方法之改良；生產方法，既經改良，則地租卽行低落。略加申述，卽可知其梗概矣。

第一、人口增加則地租高漲　人口增加，不僅爲地租產生之主因；且因人口增加，使地租有日見高漲之勢。緣人口既已增多，則土地之產物，及其勞務上之需要，亦因之轉增。但生產能力，未必果與上述者作等量之俱增。在生產力遞減原則上，已有詳盡之述明，玆不贅。顧或謂人口增加，勞力何以不與作等量之增加？又如人口增多，何以生產亦不能與之作同等之比率？應之曰：「此仍受生產力遞減原則所致也。例如耕地一畝，用勞力二十工，獲米三石。設使耕同等之地，費勞力四十工，未必果能收穫加倍之米糧也。足證後增之人工，其效力反不若前此原有人數效力之大。再因人口繁殖，不得不擇較次土地，從事耕種，以期增加生產，維持生活云。易言之，耕種之邊際，逐漸降低而在邊際土地所用勞資獲得之酬報與土地最有效時使用所有之酬報，亦得加增；玆用圖四十四以表明之：

圖四十四用 oXD 平面，表示如何衡量土地之深耕使用；$oyCD$ 平面，則用以衡量土地之廣耕使用。設 O o' 在 oD 線上代表所耕種某方土地。其生產量足敷某種情狀下之需求時，則 $o'y'$ 線可代表廣耕之邊際生產。倘因人口增加，而使用土地至 oo'' 時，則生產之邊際移至 $y''o''$，則地租可由 yIy' 增至 Eyy''。倘再使用土地至 oD，則 CD 爲廣耕之邊際；而地租亦復增至 AyC 矣。倘同時復利用深耕方法，亦可使地租 H 益增多。且土地之愈優者，愈可利用深耕方法，以求地租之增加。此種事實，可用 oH 沿 ox 線表示。今以 HF 線，代表深耕邊際之生產物，則 yIF 爲地租。倘增加勞資至 oH'，則深耕邊際，即降爲 $F'H'$；而地租則增至 $EF'F$。倘增加勞資至 ox，則邊際降至 Bx；而地租則增至 AyB 矣。由此類推，土地廣耕至 oo'，同時深耕亦可增至 $o'x'$。倘廣耕推至 oo''，深耕亦僅及 $o''x''$ 者，則地租即見大增。

夫以人口增加，商品之穀增量亦因之增加；於是不得不擴大廣耕之土地，如圖中 oD 線上由 o' 至 o'' 所

四十四圖

地租漲落

示者是。同時深耕土地，亦由H延至H'。此時邊際生產，按廣耕邊際言，則由O'Y'減至O''Y''；而深耕邊際的邊際生產，亦由HF減至H'F'。按吾人之假定，各畝地使用同量之勞資而其生產物乃因之減供足爲邊際成本之增加矣。本圖EF'Y''平面上之部分，卽代表優等土地之地租。吾人宜加注意者，土地在O點，原無地租，直至人口增加時，始有Y'Y''F'之地租。斯乃根據經驗以解釋地租者也。夫人口增加之區，土地之價值必高。土地售價所以昂貴者，又由於經濟地租增加故也。於是人人競購土地，而地主益形居奇矣。

第二、改良土地則地租低落　地租之反響，能促成生產方法之改良。如科學家對工業製造，有種種新發明或新發現，使吾人所施用之勞資，有增加生產之可能。近代機器發明，能節省人工，卽其顯例。結果將使所用勞資，每單位有較大之產額，爲人類愈增其幸福。不僅工業爲然，因在種種新發明之後，彼使用較少土地者，亦可獲得某種特殊產品也。在此等情況之下，一部分之瘠土或效力較低之土地，將棄而不用。然則耕種之邊際增高，地租乃不得不降低矣。世人每以機器發明，或生產方法遇有改良時，能使較貧瘠之土地，亦宜於耕種。安必其棄而不用?殊不知吾人之推論，乃根據特殊之假定。易言之，吾人對產品之需要，原無變更；其唯一之變更，乃產品製造之方法耳。倘使生產方法得以改良，同時消費者所需求商品之數量，足以吸收所續增之供給；則吾人自不能不耕種較貧瘠之土地，俾農作物因以增加。否則吾人所需要之供給量既受相當之限制；則所耕之田，不定加多；亦足供吾人之需求。是土地之使用數減，則耕種之邊際增高而地租則呈遞減之趨勢，此又必然之理也。由此可知任何生產方法之改良，無論利用機器，或發明新式商品，或有耕種新法，無非使人能用較小之勞力與資本，從事較多之製造而已。易言之，成

本減少，商品之供給量，仍不減於昔云。故此類改進之效果，足以挽救生產力遞減之影響，且使漸增之地租，終亦爲之逐漸減少而後已。

第三節　地價之決定

前述各節，乃根據耕者利用土地時，所獲得生產物之多寡，以解釋地租者也。倘用價值表明經濟關係，則對於生產力問題，益有明晰之了解。生產力之差別，固爲解釋地租之根本要素；然商品既可以價值爲表示，經濟學者亦可用價值以判土地生產品之多寡，或其勞務之大小也。

由此卽知地租藉該地產物之價值以表示之，對於土地自身價值之決定，當易於着手。而此項價值，亦卽上述核算之地租，復根據現行利率折成資本(Capitalized)之謂。設每畝地租爲五元，年利一分，則該每畝地值卽爲五十元。用此方法，祇求土地價值(Land Value)而已。對將來人口增加，所發生投機事業，尙未追計及。在估計土地現值之時，購者每計及將來對於土地勞務是否有較大需求之可能性。職是之故，購者遂願多出現金，甚至超過他種投資之最高市值，亦所不惜也。然此僅指含有投機性質者言之，吾人可稱之爲按土地進益(Land Income)，折成資本率，低於酬報之常率也。或謂爲購者對地租之估計，超出尋常價格以上者亦可；因購者對該地將來之使用，多抱樂觀故也。上述二者揣想，雖均出於投機；要知吾人對某方土地之地價，必依其目前所得之酬報，用普通利率折成資本之公式，以爲目前一般使用土地者，衡量地租之現值者也。依此基礎，吾人方可推知土地將來之可能

性，究屬如何而地租為估計地價之基礎，亦即根據此理云。

土地價值問題，內容原甚複雜；與現在地主在投資時所得範常報酬(Normal Return)問題，大有區別。地主平時所得報酬，未必果能大於該地自身應有之價值。因此，論者有時認為地主所獲得者并非為一種剩餘報酬(Surplus Return)而實小於其他投資事業之所得；顧由此種涵義觀之，即地租學說，不無謬誤。夫地租之收入，少於其他投資事業之報酬，固屬常有之現象。惟此問題似不應與現在所討論者混為一談。前者為解釋土地進益之原因及其與土地價值之關係，究為若何。後者乃指土地之獲得，視為私人投資之機會，然後利用之以牟利者也。地產投資者過於重視土地將來之勞務；致收入率往往低於他項投資所可獲得之代價者此種虧折，為常有現象，無足怪者。苟為投資目的計，土地之資本價值，實為由使用土地時所得之進益，按範常利率折成資本價值之謂也。設購者對此土地進益，估計太高；結果將使資本價值，為之增高；同時遂覺投資之所獲得，乃為減低，此固無與於土地實際生產量之增加也。因農產品增加，未必能使投資者多所獲得。此穀賤豈僅傷農，抑且有傷於投資者之進益矣。無論何種影響，能使土地勞務之需求，為之增加時，則每單位收穫量，亦因以增加。惟一般購者因誤信將來之希望甚大，願出重價，毅然購買，雖使其因投資所得報酬為之銳減，亦所不惜；此又為吾人所慣見者。

上述情勢，可以民國二十一年水災後之農地為喻。彼時農地甚賤，農產物之價格甚高。苟非匪患可虞，誰不願多購農田以求獲得土地之酬報乎？因其較平常其他投資為優故也。設農人在此時購地者，對此特殊情形，不作審慎之預測，則翌年以還，農作物價格之降低，不但使投資者之進益，陡見暴落；甚至投資數額，亦將完全歸於烏有；則

該農不亦大失所望乎？是彼對希冀之進益，過於估計所致也。設彼能了解地租原則，並能嚴格應用；則當購地時，勢必探悉當時該土地勞務之需要爲何如確切研究，何致有虧折之虞？故先有需求之降低，繼之以土地進益之減少，於是價格上遂不能不予以修訂。此土地進益之由來及其漲落之原因，實不能與地主投資期獲較多之進益，彼此相符合也。

第四節　地租與物價

由上述各節討論之結果，即知地租之性質，乃異於利息與工資。或謂此種結論，似非近於事實。彼商人擇地設肆，從事經營，必先與地主訂立契約。所有購地或租地之所費，應視爲某甲經商成本之一，與企業家所付之工資與利息，實無以異。若曰地租非爲成本，尤爲事實所不許也。顧按社會觀點言，地租不能目爲一種成本者，緣若干土地之勞務，實非來自土地自身之力量。有時因社會情形變遷，或城市頓加改良，地價因以漲高，地租隨之騰貴，有以致之。此亦　總理平均地權學說所由來也。至於個人，則當視爲重要成本云。

抑吾人所欲討論者，即地租究否影響於土地產物之市價。易言之，物價之高，是否由地租之高昂而來；抑或地租之高，係由物價高漲之所致。總之物價與地租，何者爲因？何者爲果？遽爾思之，殊難判別。惟若深究其理，細考其故，乃知物價之騰貴，不必因地租之高漲有以致之。而地租則可因物價高漲而上升。是地租爲果非爲因，亦彰彰明矣。

上述關係，可以圖四十五表之。吾人已知某種商品之供給與需求，所以能獲得均衡者，當在用以製造該商品

最高單位成本之時。而此最高單位成本，按農產物言，祇能在耕種的邊際上求獲之者；有如下圖所示。SS' 代表漸增成本（無論出於深耕或廣耕）或供給價格 DD' 代表需求價值。P為均衡點之所在。

在此點，生產物之價值為PM適等於邊際生產者所費勞資成本。有此成本，該物始能製供社會之需求也。在O與M之間，為某段土地地租之所由出，可以DBP代表之。因每方土地之成本數量雖同，而所生產數量之多寡，則各不相同。如DP線與Ox線之距離，即用以表明此種現象者也。如生產者處於 M' 之地位。其成本為AM'。則彼即願以PM價格出售其產物，以獲得剩餘，如P'A所表示者是。由此類推，BPS乃代表生產者總剩餘。但決定其價格者，仍為供給方面之最高成本也。惟此最高成本中，并無地租存在焉。是最高單位成本，可於無租土地之P點求之。設使所得市價，適可抵償邊際供給之勞資成本，則地租即不能列入該項成本之內。DBP面積既代表邊際成本以上之剩餘；此項剩餘，亦即良田與邊際土地二者使用時所有生產力之差。此經濟地租來自某方土地之特殊使用者，并非為成本之一份，而該項成本在物品製造時，係用以決定價格也。

圖四十五

地租與物價之關係

茲以具體事實為證。設OM線代表種麥土地。假定各方土地，所用勞資均值一百八十元。而邊際土地生產之

麥爲一百八十斗；最優土地之生產額爲二百五十斗。使麥之市價每斗值洋一元；則最優者可得地租七十元邊際地生產之所值，祇能補償勞資所費而已。至最優之地所以有地租者，乃因麥價使然；非麥價受地租影響也。

按以上所述，假使各地所用耕種費相同，吾人即知良田之使用愈多，次田之開墾亦愈廣。然此對於地租與物價之關係，未受若何重大影響者，實因深耕邊際之效力，在決定生產物最高單位成本時，與廣耕邊際，無甚差異，且均無關於地租也。故曰地租之起源，來自土地特殊之使用；對於生產物成本的價格之決定，似無關涉云。

在上述原則中，吾人應注意者，即地租與某方土地之關係是也。此種土地係指特殊使用者而言，即所謂差別地租也。李嘉圖之差別地租學說，係根據農地而言；自無關於物價之決定；更非物產之成本也。至所謂邊際地租者，又當別論矣。土地用途時有變更，遂使彌爾深信土地用於甲途所生之地租，每因改換其他用途，遂蒙損失。此失去之部分，則應視爲乙種用途之成本。此理至介逢斯而益明。如農田改建房屋，農田所生地租，因改建房屋而失去者，即應視爲房屋勞役之成本也。

抑尤有進者，土地變更用途，必需經過相當準備，始能供吾人之使用。鄉村荒地，非經培植，不能變爲良田。城市土地，在未使用以前，尤非有相當勞力與資本，從事改進，亦不易獲得該土地之經濟供給也。例如城市住宅區，供他項利用者，非先有相當準備，即無以爲用。所謂準備，即成本是也。然使農田變爲市區，其先又必損及農產物之收穫。迨市區規定之後，又復有種種設計，街道如何改良？溝渠如何疏導？自來水及水電如何設備？不外利用現代科學方法，整頓之，改良之；然後始能使商務集中，工業發達，人口繁旺，要皆非有鉅額資本與勞力，不克有成也。且分區建設，

成本較輕；零星建設，殊不經濟。惟自建設以訖完成，頗費時日；則在此項過渡時期，吾人可名之爲準備使用時期。其農人在五穀未收穫前所有等候時期，二者性質，似無若何差別云。在此準備使用期間(Ripening Period)，除直接所耗費之成本外，間接方面，亦受進益停止之損失，則毫無疑義者也。該項成本，伊黎博士在紀念克拉克徵文內，則用土地利用準備成本(Ripening Cost of Land Utilization)以名之。凡使用各項土地者，幾無不經過此種時期。易言之，亦卽使用土地者，必循之軌道也。

此項成本之存在，乃用以限制土地之經濟供給。如土地遇特殊使用時，卽易發生此種現象。不僅此也，吾人更可藉以認識何謂勞苦的進益(Earned Income)與不勞而獲之進益；且影響於土地自身之可慾性；與私人投資，亦有關係；豈僅用以解釋土地進益及地租來源已哉！

地租與價格之關係，已闡明於前，邊際地租，尤有討論之必要。由牧場而農田；由農田再易爲城市土地者，不用之於住宅，卽以之爲工廠。是雖同一土地，已由低度使用(Lower Use)進而爲高度使用(Higher Use)。由低級地租，更進而爲高級之地租。當土地在低度使用時，卽有地租制度之產生。玆擬論及者，卽低度使用土地之地租，如何影響於高度土地之生產成本。當吾人需要土地使用，最後生產物足以抵償續增產物之成本時，而轉移之手續以起。除勞力與資本足敷生產品外，尚須增加一種總數量，使低度使用土地之總生產，能如願供給。顧此種總數量，又將若何決定乎？按理論言，卽此項土地於未經深耕前所能產生之地租也。蓋祇有兩種方法可令低度使用之土地轉爲高度使用之土地；卽購買與典租是也。以言典租，所付數量，至少必能抵償原地主之現有地租額，彼始願轉

讓。以言購買，則購者所付錢幣數量，至少須等於現有地租折成資本價值（Capitalized Value），該地主始願該地出售。惟按事實言，則購者所付之價，必超過現有地租之所值。原地主因有徼利可獲，彼始願爲之也。但買賣雙方之討價，所希冀者，仍在將來地租之獲得耳。曷以言之？賣者欲多爭價格者，揣彼之意，以爲該地異日所增之地租，買者須預付若干代價，使賣者在目前能實有所獲，則其個人企圖之目的始達。至買者之購土地，彼亦渴望該地地租來日之增加，當較目前爲鉅，始願犧牲現有享受，以圖日後之獲得也。

要知土地之輪替使用，對於一種勞務之邊際成本，幷無若何影響。茲舉例以證：城市土地使用之目的，在將來不在現在。緣該項土地之勞務，必隨城市之繁榮，人口之增多，始有較大貢獻。顧其發展又非短時間所能奏效者，此在當時卽不應視邊際地租爲該土地現時勞務成本之一部份也。故由一種使用改爲他種使用時，生產要素之變更，必發生若干障礙。吾人對此問題，尤須注意者有二：第一、任何商品之價值，非全由成本決定之；應視邊際使用者對該物效用之觀念爲何如。再生產商品之成本，原有一定限度。在此限度以下，任何價值，概難持久。因此項價值，究非最後之價值。此原則用於其他經濟物然；用於土地亦莫不然。第二、成本勢力之表現，常假藉供給方面活動之影響。設生產物成本高於售價，則商品之供給必減；直至二者均衡爲已。設使市區土地之使用，其值不及農田時，則市區之地，卽有轉成農田之傾向。惟城市所有設備手續既甚繁複，成本所費尤多；房屋、街道、以及其他建築品、欲一旦拆除，又不免感遇困難；有時且爲事實所不許，故當城市需用土地遇有過剩時，則該區儲而不用，或用而不急之土地，形將減低其值。設將來之使用，發生不穩定現象，則該地將無價值可言。斯則成爲市區土地物質供給，而非經濟

供給也。

上述障礙，足使地主多受損失。按私人經濟言，地主對其地產，必重行定價或實行削價；然後乃可減除幾許困難；此在實際上承認土地勞務之價值低於所估之價值也。社會發生此項難題，已數見不鮮；考其眞因，無非以政局不靖，金融恐慌，或生產過剩，失業者過衆；雖有土地，將焉用之；解決民生問題者，尤須注意於此。

夫耕種土地，既有地租，則該項租收，卽足阻止土地之轉讓。如移供市區之用，有時不易實現，卽其顯例。否則市區土地之勞務，能換得相當代價，足以償還所需勞資成本及原來地租者，始能使買賣雙方實行成交。設某處土地在農產上無地租可收，在他項利用上亦無相當進益者；則關成市區，除變更時所需勞資成本外，有何影響可言？蓋此項土地直爲一種自由物耳。惟以此項地租之存在，足以阻止農田，使其無由變成市區土地。並從而限制其經濟供給，使其不能發展。按農產物言，未始無利可獲；但影響市況，實非淺鮮。不甯惟是，邊際地租影響邊際成本，復能操縱價格；差別地租則無關於此項價格焉。更就地租與價格言，姑無論生產要素如何活動，企業家欲使甲項要素，移作乙項要素用途時，均不免有種種障礙橫梗其間，使各要素難以自由活動。企業家在業務上感受困難雖多，斯亦其一也。吾人從上述證例，可得一種結論如下：任何土地，由低度使用，變爲高度使用時，土地的邊際地租所發生效果，是否能爲限制土地變更使用之阻力者，胥視當時一種特殊情形而定。按普通事實言，低度使用之地租愈高，土地使用變更之阻力愈大。

以上所討論地租原則，祇限於土地之生產力。彼租地者每因競爭勢力，保持均衡之酬報；惟實際所獲得之酬

報，則有差別，不能作等量齊觀也。個人耕種能力不一，或其他土地使用者（如企業家）利用方法不同，或經營各別，斯其所獲之酬報亦殊。初不以土地生產力相異，遂發生上述之結果。地租問題，祇限於土地自身之勞務；至酬報之多寡，則繫於勞務之大小。此爲研究地租者，亟不可忽視之點也。

第五節　地租是否爲勞苦的進益

地租之存在，按前節所述，已無疑義。惟地租究應誰屬，斯則亟待討論者。蓋地租所有權，雖爲社會問題；但有時須依經濟原則，始可解決。易言之，地租之獲得，出於地主之勞苦，則應全歸地主。倘爲不勞而獲之進益，則不應全歸地主，此自然之理也。吾人對社會有相當勞務，即應得相當酬報；土地對社會有相當勞務，故應得地租。惟地主是否有功於社會，實爲地租歸屬問題之根據。地主所得地租，是否由勞苦而來，此更爲亟待討論之問題也。

第一、勞苦的進益　勞苦的進益，實含有心身努力之義；且此項進益，應視爲商品生產中一種負的效用之抵銷。例如某甲製鞋一雙，或製造其他有用商品，彼個人所得進益，應視爲一種勞苦的進益。雖然，社會上一般見解，有視勞苦的進益，常含有倫理觀念者。例如製鞋者若予以專利權，彼即可操縱鞋之供給，任意擡高市價；斯時彼所售得之價，將遠出於所使用勞力與資本之代價；則此項超過之進益，即爲不勞而獲之增益(Unearned Increment)。可知勞苦的進益之原義，實來自功能上分配也。且應歸納於生產要素者。因在完全市場內，有活動能力者，即此當也。本書前已論及每一生產要素所得之酬報，恆以該要素對生產品所盡之勞務爲斷。勞力與資本所獲之酬報，適

與勞力之負的效用相抵銷；且進而與資本家時間上之期待相抵銷。故個人進益，獲自商品販售者，適足償付勞資二者之成本。此項進益，稱之為勞苦的進益，概無不可。

至各地主之所得，亦未必盡能謂為非勞苦之進益也。至少亦須含有一部分之辛勤在。例如鄉間良田，在昔原為荒區，樹木遍野，荊棘叢生，彼地主欲致力耕耘者，必先費幾許勞力以伐木，或披荊斬棘，或芟除野蔓，雖其所伐木材，可供銷售，以資獲利以償其所失；然所得者，究不能完償所耗之勞力與資本。其在池沼之地，欲填成良田，所費勞資，為數尤鉅；將來所獲效果如何，仍在未知之數。由此觀之，今日之良田，固無不經過一般地主之墾殖，煞費苦心，始克有成也，

茲再以城市為喻，某方土地，其由海岸築堤或由湖泊填塞以構成者，罔不費盡勞資，然後始能觀厥成；固無異於農田之由荒蕪變為沃壤也。故其所獲進益，仍不失為一種勞苦之酬報。不過此項開墾，乃為一勞永逸之舉；此則土地與資本不同之要點。地主之所得，不曰利息，而曰地租，職是故也。

第二、非勞苦的進益　或謂土地之供給，無所謂負的效用。地主所得之地租，彼個人未見有若何之辛苦。所有報酬，即為其進益云。惟按事實言之，地主經過一定期間，在土地所增添之效用，吾人不能謂為地主個人努力之所致。實乃經他人或社會努力之結果。例如某甲擁地數畝，往往因鄰地之經營改良，遂使此荒地價值，因以增高。又各城市之地，街道放寬、水電、學校、公園等亦相繼建設。昔之荒涼甚至不堪寓目者，今且熱鬧異常。故該處地價之昂貴，超過增價稅 (Special Assessments) 甚多。不過此項進益，仍屬非勞苦的進益以其不勞而獲故也。雖無再生產

成本限制土地之價值；即以人口增加，或土地自身使用之範圍擴大論，亦能使土地價值，繼續增高，且其價之漲往往不知伊於胡底。今因土地改良，隨使地主所得，超過其所費勞資之值，即謂其為非勞苦的進益，誰曰不宜？雖其數量之大小不同，而此種性質之進益，在社會上已成為慣見者也。

討論各種土地有無生產或再生產之成本問題，乃由各個人觀點不同，遂有等級上之差別。由社會觀點言，土地固不能創造；藉曰成本，亦必包括勞力。如某種商品之製造，必先耗人力財力，始能售諸人以獲其利。土地自身既不能製造，故無成本可言；土地既無成本，則成本對於地價，亦無所影響；對於使用上之供給，亦仍無甚關係；因此土地天然性質之差別，及其報酬之超過改良土地時所費之一部分成本，均為地主不勞而獲之進益。不若勞工之製造商品，資本家之犧牲目前享受；即有所獲，亦由辛勤勞苦之所致也。

第六節　地稅能否轉嫁

地租之轉嫁(Shifting of Land Tax)問題，較其他租稅轉嫁問題為單純。緣地稅與地租關係密切，盡人皆知。且租稅征之於地租；該項負擔 (Incidence) 全歸諸現有地主；不能轉嫁於他人故也。吾人欲明此項原則，可用地租圖（圖四十六）解詮釋其義如下：設以O與C之間，為征稅之限域，則此項指定土地，即為經濟地租之所由出。在C點則無地租。惟邊際土地則屬例外，因其收穫量不受納稅影響故也。使用土地在C點上，任何商品之成本，或該地使用時所有之勞務，每單位較O與C間之任何土地為高。故在C點所耗成本，有決定物價之趨勢。當一種

價格較高時，在地租上所有租稅不能轉嫁於消費者，實以租稅不能影響商品或勞務之成本故也。

即使地主欲轉嫁租稅於佃戶，亦有所不能。若然，佃戶所能償付最多數量，乃爲土地之租金。而此項租金，即所以測度土地之優良性者也。假使租稅之於土地收穫量，低於範常之酬報，則佃戶必不願接受此地。此在雙方訂約時，佃戶能逆料租地收入之概況者，彼始願從事耕種。設使地主欲出售其土地，購者亦必預測地租價值，必大於與租稅價值，彼始願購買云。如圖四十六所示，以面積ABD代表地租；以B'BDD'代表租稅；則租稅不能影響於該土地某種產物或其勞務之邊際成本。是以消費者幷無負擔。購地者當購進時，必預度租稅數額如何，先爲折扣，彼始與地主討價。同時又必力抑所購之價，以爲將來獲得報酬之餘地也。設使租稅自身不復存在，購者必能付較高代價。要知租稅既以現金爲推算，是邊際租金之存在，將無影響於此項問題云。

圖四十六

地租與地稅之關係

y
A
稅
額
B'
D'
D
B
O
C
征稅之限域

第七節　土地單一稅之利弊

綜上所述，地租既非勞苦的進益，而論者每謂土地爲天賦之財產，則地租似應歸諸社會享受，亦殊近乎情理。由個人予取予奪，似有欠公允。且因地稅之無由轉嫁，土地之不能移動；一般社會主義學者乃主張地租爲國家唯一之收入，爲平時支付之所寄；其他租稅，概可蠲免。認爲政府所徵土地稅，既等於土地租金，則政府此項歲入，亦卽爲一種無負擔之財源。此項稅制，倡之者爲美人亨利喬治 (Henry George)，名爲土地單一稅 (Single Tax on Land) 制。

夫單一稅者，原以任何事物爲徵收唯一之對象，以其所得供諸政府費用之稅制也。故單一稅者，未必專指土地而言者也。十七世紀中葉，英倫政黨有擬以單一稅加諸房屋者；十九世紀初，大陸經濟學者，鑒於英倫所得稅試行成功，遂擬以之作單一稅者；洎乎中葉，法國更以印花稅及資產稅爲單一稅者；惟本節所討論者，僅限於土地單一稅而已。至該稅制之利弊如何，分述如下：

第一　贊成單一稅者之理由

一、無礙於生產　政府向人民徵稅，問題重大，影響實深；若僅徵稅於工人，與資本家以及農人之所得者；則使此輩負擔加重，且易生怠惰之心。若單一稅則不然。（甲）土地單一稅原擬徵收者，僅爲地租。固無傷於生產者之正當進益。生產者不因此喪失其勤勉之志，必能努力工作；使國家整個財富，有增無已。此不僅增加生產，且使民生亦易於安定云。（乙）有土地單一稅之徵收，則大地主不敢據一望無垠之土地，待價不沽，卽有此念，今以地租既歸政府，此輩之投機心與徼倖心，均可廢除；不從事開發者必以之出售矣。土地不致壟斷，耕者亦能自覓生路；且政

府專恃士地單一稅，以爲歲入，其他爲工商業者亦易於發展。試視今之所謂苛捐雜稅，取諸商品者爲實足較多也。商品之課稅，無復存在，其自身自愈形發展，生產日以增，國之福亦民之利也。

二、徵收手續簡使　士地爲物，有固定性者，既不能隱祕而藏；更不能任意移置。地價一經鑑定，僅需按時徵收。黠狡者無能遁其迹，忠實者不致蒙其騙，手續簡，費用省，收入豐；政府按徵稅之數額，量入爲出，財政上可以酌劑盈虛；且對於每歲之預算、現計、決算，亦易保持一定不易之秩序；至其他稅源如何開發？如何徵收？以及如何使用？有之可增益國家之收入，無此亦不致使政府有仰屋興嗟之歎。且徵收之手續，愈形簡便，斯管理稅收者，亦難有中飽或舞弊之望；試觀我國農賦之徵收，竟有分釐毫忽之核算者，蓋非此不能極收稅之能事，且藉以朦混農民也。同時，徵收之類別愈多，人民所感受苦痛亦愈深；不若單一稅之簡括，使民衆不致多所訾議也。

三、確定可靠　一般賦稅之徵收雖至嚴苛，然中飽及漏稅之事終亦難免，雖官廳力爲矯正，嚴行督察，卒難生效者，蓋徵稅之巧立名目，愈多愈使人不能明其眞相所在也。士地單一稅之來源，既甚固定，雖設法變遷，在事實上每感不易，是欲從而作弊恐難達其目的也。故督察之費可省，稅收亦可增加；確定可靠，他項稅制，似無出其右者。

四、公允平等　地租原非勞苦的進益，雖經勞力開墾，用資本培植，不無耗費成本，然所得者甚奢，且往往捲入大地主或大資本家之私囊而已。吾人試考地租所以高漲者，實由社會力量以促成之也。政府若以之爲國家收入，用作公益事業；取之於民者，仍用之於民；使人人自食其力，各盡其才，豈不合於平等原則乎？國家收一稅，定一制，能使人民均獲其利，均蒙其益；斯乃宇宙間極公允之事也。

第二　反對單一稅者之理由

一、缺乏彈性　優良之財政制度，貴能維持預算、現計及決算之平衡；亦即具有彈性之謂。顧致成之道，究安在乎？曰「諸稅之來源須有潛力在」國家不在需財孔亟之秋，固無須乎變更其常態；惟遇財政緊急之時，如賑災、弭亂；或有大規模建設事業之發生，如我國粵漢鐵路之亟待完成；亦可增高稅率，以應急需。不僅此也，善理財者，徵稅之對象，種類宜繁者，非指苛捐雜稅之謂。蓋正當稅收，如所得稅、遺產稅等，取之於民，未必果有害於民也。且徵稅之種類較多，庶豐嗇可以調劑，有無得以相濟。故就事實觀之，要以所得稅最合是項原則。若單一稅範圍僅及於土地者，既缺乏彈性，即政府在財政方面，欲求其能應付裕如，操縱自若，恐非單一稅所能奏效也。

二、地價不易估計　地價之估計極為困難。美國多以市價為準，亦為一時權宜之計。同一土地，其價互有參差者往往有之。且今日之土地，能按年收穫者，蓋以經人工之培植灌溉由來已久。政府徵稅之時，將何以分別土地之本值與勞資之代價乎？尤有進者，土地原為自由物；然迄於今茲，不知幾經易主。每值買賣雙方成交時，賣主必以地租之所得，併入計算。緣地主之享有地租，非如海市蜃樓，可以憑空顯現者；又非如空中樓閣，可以理想揣懸者。必也先投資於土地，然後始能獲得相當利息。吾人每謂地租全為不勞而獲者，非的論也。且地價所以不易估計者，以其易與土地上所有增進物之價值相淆混也。藉使有科學方法，亦難有精確之估計。地價之評斷不公，農民間之糾紛以起。政府在事先應有縝密計劃者，在事後尤須設法以善其後也。

三、減少人民政治興趣　依土地單一稅制言之，惟以土地之不勞而獲者歸諸國家。納稅者既多為地主，其他

人民對政治之觀念，必較爲淡薄。以今日各國情形觀之，人民對於國家觀念與政治興趣依然漠視者，以其所負多爲間接稅(Indirect Tax)故也。倘使如　總理所倡，俾耕者有其田，則納稅增多，或可激動人民之責任心。說者謂泰西各國人民愛國心較爲熱切，歸功於所納直接稅（Direct Tax）之種類較多。同時，政府雖課人民以重稅，而民無怨言者，實因處處能爲社會謀幸福，豈僅關心民瘼已哉，此其國民對國家所以不能漠視者，亦不願漠視也。若土地單一稅果眞行之而不變，是顯與民治潮流相背馳。且土地單一稅制，常存不改，則國家預算可以廢除。人民對政府之責任心，亦復銳減。凡稍治西史者，概知英法各國革命之目的，一面固在除暴，一面尤在對政府之財政力求監督也。國家之財政不能公開，不啻予執政者充分舞弊之機。貪墨之風若瀰漫於任何國家，前途隱憂卽不堪設想。況屏棄人民於國家財政監督以外者，究非民治之道也。要皆以土地單一稅制之倡行，爲厲之階也。

四、剝奪政府徵稅權力　國家徵稅非盡以增加收入爲目的也。亦有藉徵稅以寓制裁或禁懲之意者，如發行紙幣，政府每課銀行重稅者，防通貨之膨脹；且預止物價之騰貴也。徵稅於鴉片及酒者，亦所以減少人民罹病之源，提高其健康程度，使其國家不致受病夫之譏誚也。今惟土地單一稅之是徵，并此類徵稅權而亦棄之若遺，爲害豈僅及財政收入哉？經國之道，千頭萬緒。除增進物質文明外，尤須顧及人民精神與健康之培養，亦立國百年之大計也。

綜上所述，土地單一稅制之弊多利少，乃爲不可諱之事實。他如土地單一稅制既行，關稅之損失必鉅。國家之收入銳減；幼稚工業不能保護。遑云抗外貨傾銷歟？故當各國競築關稅壁壘時，苟欲實施土地單一稅者，誠可謂不

識時務矣。且土地單一稅者，名雖公允平等；按其實際，殊不合普遍平等之原則。曷以言之？因耕者所得半爲地主及政府徵收以去；富者反不拔一毛也。況中國既非大農制國家，尤非所宜。即使中國素採大農制度，彼擁有地產者，因毀土地增進物之重稅，亦多任其土地荒蕪矣。是國家之生產，不免有江河日下之趨勢云。

結論　此項稅制究否適宜，爲社會政策所研究問題，亦現代重要問題之一。使此項稅制長存不廢，或僅限於將來特殊使用時所增加之價值，亦不能盡謂其有弊，則此稅確爲一種無負擔之良稅明矣。若其爲由地租上征收而來者，又不能不視爲負擔云。不但目爲負擔，且爲摧毀現有地主財產之工具。使土地單一稅制依此進行，達於某種限度時，結果，土地必爲社會公有而後已。而個人將無理由擁土地爲其私產云。

上述問題，爲社會政策範圍內所應有者，非任何特殊經濟原則所能包括也。本書略示其梗概，以供參考而已。夫經濟演進，固可創立種種稅制，以之適應土地普遍情況。惟對於個人投資於土地者，所遭之損失當較大。若謂土地單一稅優點，爲社會政策之所許，非爲經濟學者所得討論，此又非確論也。蓋此項稅制既建立於地租原則之上，又爲社會改良計劃之一種，與經濟問題，又不無攸關；惟吾人在討論時，對於解釋地租之存在，及何人宜享受此項權益，應視爲截然二事。前者固在經濟範圍中，後者則屬諸社會政策；故不能納諸一般原則中，以資探討云。

第八節　土地應否私有

欲闡明土地應否私有，必先明瞭經濟租金與約定租金之區別。前者係指優良土地超過邊際土地之收穫量，

後者乃指地主與佃戶間同意享有操縱剩餘之代價。此義說明，始可進而討論土地私有問題。蓋前此所論，固未嘗視土地為人民私產，祇有某部份土地有一種剩餘存在耳。今試問曰，人民何以願出資購地乎？彼既購地或投資於該地，又將何如乎？彼所租土地，復將何用？凡上述諸問題，均足闡明土地私有之意義。要知吾人購地之動機，不過欲享有該地經濟租金之法益。彼投資於土地者，所出之資，不能超過其所估之值。質言之，投資於某片土地可獲之利，若移之於他項事業，其所獲之利，二者相較其間出入，尤須顧及；始不致多所虧損云。尚有一點為投資者應加注意者，凡置產易於發生危險以及不安定現象者，購者每視土地為一種較穩妥之投資。雖所獲酬報為數略低，彼亦樂為之也。蓋以土地之危險性既少，而土地之資本價值且有增無減云。

抑有進者，土地投資者，每因希望將來地價高漲，故願付超過時價所值者以購之；雖較當時利率為低，彼猶冀土地之經濟租金有以增高；將來之所得，未始不能償今日之所失也。是彼對於將來土地之使用，不免有過高之估計矣。要知此等投資家所欲購者，實為土地之產權。有此產權，彼始能獲得將來增加之經濟租金。至若土地之租借，亦莫不然。佃戶向地主租地，彼所得者乃為一種定期內享有之經濟租金耳。設所付者較地租為多，則彼個人資本與勞力所獲得者，亦將少於通常報酬。使彼所納者，少於地租應付之數目，則彼可享有一種利潤，亦即剩餘之謂也。由上述二項，即知土地之為私有或租借者，契約之根據，不過欲操縱經濟租金而已。一則為永久性的；一則祇限於有定期間耳。

私有產權，為法律上一種制度，前已言之。至其制度之產生，又為一種有組織的社會團體中經驗之結果。土地

私有之成爲制度乃爲便於社會而設者；且以之鼓勵人民，使其儘量利用土地，俾國家生產額愈見增加。不寧惟是，更可藉土地私有，使人民保留天然利源，爲國家謀未來之幸福也。大凡地主對於私有土地，保護必較佃戶爲周到，不須發明，卽知其眞相所在。惟土地私有，對於天然利源，是否可以保留，此說證之各國近況，當知其梗概。森林鑛產，爲私人擁有者，往往掘發一空，成爲荒地廢址。是私產制度流弊之深，固未必盡如一般人所揣想者；惟吾人不能誤信其說，認爲土地私有，果有裨於國家天然利源也。

不觀石油鑛乎？該鑛之私有權，胥由地面領有權而來。設某地石油井已從事開採，使附近地主同時亦汲取石油，雖法律亦不能予以禁止。顧油鑛發現以後，資本家又不免互相攘奪。社會供給，遂見陡增。油價之漲跌無常，不啻浪費天然利源，以冀達個人企圖，而爲一種耗費耳。夫石油既爲人類所必需，各國政府不但使目前所使用者，力求撙節，且須力謀善後，則天然利源始能用得其當。職是之故，土地之私有產權，正宜設法限制；使國家亦能顧及將來之福利云。

要知私有產權之目的，原爲保護個人享受利益計。其因努力而獲得之財富，政府理應設法保護，免爲他人所侵害；所謂長期租地，不過使佃戶或租戶平日愈能努力於土地改良；且更有機會享受其改良後之收穫或利益云。時至今日，彼經營地產者，每將契約中所載重估價條款，設法删除，蓋地主之所得，祇應得其訂立契約時之地租。租地者對於土地既加以改良，所增之進益，理應歸諸佃戶或租戶無疑；與地主無干也。逮夫契約期滿雙方不能賡續時，該地一切收穫或其他利益，仍須歸諸原主；此又極合乎法律手續者也。設此時有人續租該地，則地上因改良而

增加之價値，又應歸還地主。因契約告竣，地主仍須享其固有之權益。如此調劑，所以使地主與租戶，在利益方面，能各得其平；亦所以謀社會之福利與安寧也。故地租之存在，與地主領有權及享受權，毫無關係。

土地私有，既爲法律之所容許，當可自由買賣。彼投資於土地者，欲不先耗其成本，終不能有所獲也。夫資本家既能利用資本經營任何業務，以爲牟利工具；或借貸於人，以圖收子利，彼又何必拘拘購地哉？況土地有稅有捐，有買賣登記費，有其他手續費，凡此種種，均足耗資本并減少將來之進益；若用之於他項投資事業，所得利率，未必較低於土地之所得也。且値投資於土地時，授受每多一次，所消耗者亦必較多一次。於是土地之成本，與時俱進；而土地之進益，未必果能繼長增高，一如吾人所揣想者然。即使繁榮之區，如倫敦紐約等處，土地之售價極高；試問世界大城如上述者，究有若干？此投資於土地所獲之進益，有時減低；甚或遭損失者，亦意中事也。由此便知，地租之所得，不過爲購者在已耗資本後所獲一種酬報耳！至若一般含有投機性質之購地者，深冀異日地價奇漲，以獲鉅利，又當別論；與吾人所述之地租，性質迥異。使彼所購土地，勞務之貢獻不大，或不能續增者，則此項投資，即爲損失云。

第九節　土地國有論

土地國有，主張者頗不乏人。不特爲各國政黨黨綱之所標榜，藉以爲號召民衆計；抑且爲泰西各國名流學者所提倡也。英之濕納斯 (Russel Wallace)、斯賓塞爾輩即其流亞也。

第一、贊成土地國有之理由　茲將其所根據理由，闡明於下：

一土地爲天賦之產物原非個人所擁有者也　土地歸諸私有者，流弊綦多。大地主每利用土地作不正當用途，或妨害社會之生產；甚至租與佃戶，索取重租，以肥個己。國家不但不褫奪其佔有權，甚至相互勾結，壓迫平民。如歐洲中古時代大地主每與貴族僧侶相提攜，驕恣暴戾，肆無忌憚，革命風潮，因以釀成。是天之所以予人養生之源者，人反以之爲作惡之端。欲各個人享有平等土地所生之利益，似土地佔有權，應操諸國家無疑。無論如何，土地國有，終不失爲解決土地之一種辦法也。

二、在私有制度之下土地頗難儘量利用　鄉村土地之開發，未必由地主以致成；率依佃農之力爲多；佃農未嘗有寸土也。又如城市土地之價昂，未必因地主努力，有以致之；多賴租戶之建築，以增進繁榮；租戶亦屬無地之人也。是據有土地者，則安享其樂；有時索性使情，任其荒蕪；無他，此曹之生活優裕，無需乎自食其力。貽害社會，豈淺鮮哉？然則土地之利用，不待私有制度之盛行，始克奏效也亦彰彰明矣。反之，若土地盡歸國有，國家可支配之使其生產。是地之力可盡，且可望野無遊民矣。年來各國失業者綦衆，無非世界之不景氣，有以釀成。然吾人試考其眞因，仍以城市工廠閉歇，勞工無工可作，斯則無啖飯地矣。若使耕者有其地，彼又何嘗不願自耕自食。顧或謂美國之農產品如麥、棉、玉蜀黍等，皆已生產過剩矣。即使人各有其田，亦不能解決目前之困難也。應之曰，美國雖爲工業國，彼亦爲農業國也。試問英國亦能與之媲美乎？故按目前及將來之情形推測，英國失業問題當較美國爲嚴重者以此。使美國而能實行土地國有政策，恐其國中即遇有失業問題，亦未必若其目前之嚴重

三、土地利用之得失胥視其所得利益之保障爲何如　佃戶雖耕耘土地，當其隴上輟耕時，彼未始不希冀其

收穫能歸己有。市民租地建築者，彼亦未始不願該屋終爲己用也。然其所以有此心理，一則因私利心爲天賦秉性之一；一則因地主之層層剝削，使租其地者不堪其重負也。使土地而爲國有，政府支配與人民也，當以謀民衆之幸福爲前提。即課稅徵捐，亦未必若個人間條件之苛刻。再就帝俄時代論，彼時俄國農奴所受之虐待，恐較林肯(Abraham Lincoln)釋放黑奴時美國南部之農奴爲尤厲。倘土地國有，人民有地可耕，度其勤樂之生活；同時，國內何致產生一般威勢凌人之大地主；一面不勞而獲，一面仍魚肉鄉農也。

四、土地國有並未損及土地之利用　所謂土地歸公云者，僅指以地租納入賦稅而言。幷非廢止農民或市民對土地使用時所得之權利。前者仍須致力於稼穡；後者亦應努力於建設。人民雖含辛茹苦，亦甘之若飴者，因彼等既有其所得之權利，而又以其所納之捐稅，歸諸政府；政府更以所得者，爲人民謀福利。豈不較勝於徒供地主之揮霍。任其專橫貪婪，令人有不堪甘心者，亦人情所不能免也。且按土地國有的廣義言之，不僅指土地一項；即鑛產森林山川以及各種自然物，亦應賅括於內。是國家豈祇在土地方面有公允之支配，且更能利用天然利源如鑛產森林等，從事生產事業，使其擴大國富增加，民生自裕。不僅此也，國家更可使土地使用權，概不得轉移。人民領得土地後，須於規定期間內開始耕種或利用。否則即取消其使用權，如蘇俄現有之土地國有制度，更無以損及土地自身之利用矣。

雖然，談實行土地國有制度者，蘇俄可爲當今代表之國家。茲略述其經過情形如下，以供研究此種問題者之參考焉：

蘇俄在大革命以前，全國土地，幾盡爲私人擁有。吾人讀帝俄時代名小說家如高爾基(Maxime Gorky)、托爾斯泰(Leo Tolstoy)等描寫農奴之慘苦，大地主之妄作威福，即可胡知土地私有之流弊。非實行革除，即無以謀民生問題之徹底解決也。洎一九一七年，列甯(Vladimir Lenin Ilyich Ulyanov)振臂一呼，共產黨攫奪政權，立即公佈無酬報的沒收土地爲國有之命令。昔日皇室貴族及大地主所有土地，全部收歸國家。由國家分配各村農民使用。顧農民祇有使用權，幷無所有權。土地私有制度，既完全消滅，斯時唯一之地主，即國家也。至於雇用勞力，無論採用何種方式，概須禁止。祇有工作之人，與正當使用人，始有享用土地之權利。夫人民既無所有權，當然不許其自由買賣讓與。在此種土地政策之下，農民純爲國家之勞工。國家對農民收穫，除一小部分供其生活上必需消費外，所有剩餘，全由國家徵去，以爲供給城市中工人及紅軍之生活品。自此制創行後，農民怨聲四起，怠耕頻聞。全國耕地面積，爲之縮小，穀類收穫量亦見銳減。重以各地飢饉，死者道載，餓莩慘狀，不忍卒視矣。列甯知此種政策之不能收效也，遂於一九二三年宣佈新經濟政策。主張於耕種所得之農產品，僅徵收最輕之單一現物稅。農人除繳納規定糧食外，可以自由支配。在一定條件下，土地可以租借。其後工資制恢復，農民更可雇傭工。蘇俄自經改變方針後，農產之收穫，已增至百分之八十四。可見土地歸爲國有，在理想上雖可作公允之分配，使農民能均沾其惠；但完全取消土地私有制，事實上則罕見其成功也。蘇俄非前車之鑒乎？

吾人根據蘇俄土地制度之實行，因憶及我國三代時井田制之成立，未始非一種土地國有制也。按井田制之規定，將土地劃分九方。形如井字。中爲公田，外廓八方爲授與人民之私田；由各家自行耕種。公田則由八家合耕；此

種收穫，作爲國用。人民自身既實有所獲，能用以自給，仰事俯畜而無憂。斯則樂以其餘力服務公家也。較之列甯在一九一七年宣佈蘇俄土地國有之政策，優絀判分，不辨可喻矣。誰謂當今之社會主義，果遠勝於中國之古制歟？無怪王安石醉心新法，謂其可以挽救宋代之頹運也。

第二、反對土地國有之理由　上述土地國有之理由，多就其優點闡明之。顧非議此制者，又有下列之見解與批評焉：

一、地價不易估定　土地國有，按表面言之，雖爲一種痛快的土地解決之方法。惟依其實際論，困難甚多，不勝枚舉。考地價之根據有二：即土地之地位與土質是。傍近城市者地價則高；窮鄉僻壤之土地益以空氣不清，雖有良田，售價必低。姑無論地權之誰屬也，其次則土質之差別甚鉅；有磽瘠者，雖用勞資成本，終不過成爲邊際土地而已。有膏腴之區，不特可獲鉅額之農產物，且更可獲得多量之地租。試問土地歸爲國有後，政府究採用何種科學方法，測度之，估計之，使其公允無所訾議乎？設遇地價之估計不公，社會之怨聲騰作，政府將操何術以應付之歟？不僅此也，農民之智愚賢不肖各有差別。能耕種者，當能自給，并以贍養其全家。倘有懶惰不事耕耘者，雖與以土地，彼亦不能享用之。非令地坐以荒，即或以之轉貸與人。政府雖有法律嚴禁，究非根本解決辦法也。

二、沒收不近情理　今之主張土地國有者，則謂土地原爲自由物，亦爲天產物也。人類雖有勞力與資本，終無能力以創造寸土。然人民亦曾付種種代價矣。故主張無酬報的沒收者，吾人未見其理論能使人折服也。易以言之，土地在原人時代，其實況若何，吾人殊無推究必要。惟今人獲得土地所有權者，既已付以代價，絕非不勞而獲者可

比。今貿然以無酬報沒收，使其盡歸國有。是何異坐享其成，以圖快一己之慾。所謂慷他人之慨者非歟？此在事理言之，固有欠通；即揆諸法律，亦不能認爲妥適。使政府毅然行之而不顧，恐人民之積怨愈深，敢怒而不敢言，較之公然反抗者，其隱憂尤爲可懼也。吾人觀於列甯以大刀闊斧之手腕，試行其理想中所謂土地國有主張者，亦未能收若何功效。是知爲政之道，除因勢利導外，尤貴處處能確爲民衆謀福利。任何主義，必先參酌實情，始能行之無悖。故蘇俄大革命後之飢荒，雖曰天命，然亦半由人爲以促成之也。

三、分配不易均勻　土地收歸國有後，無非爲分配與人民，使其能從事生產計也。然此談何容易？社會者，一千變萬化變幻靡常之對象也。生於其間者，生死率之差別殊甚；移殖遷徙，又非牢固不變。政府即欲定分配之標準，無如社會之情形，錯綜參差，事實上究感棘手。再就我國人口比率論，邊鄙諸省，每方畝所佔之人數，較之東南各省，相差遠甚。若按土地國有辦法實施之，則陝甘居民所得之地畝，必較江浙人民所得者爲多。同爲國家之公地，何有厚薄之殊。故土地國有，在人口較稀，土質略同之區域，始能實行分配。一遇反乎上述情形者，不特地不敷用；且人民因土地肥瘠之要求不同，政府恐亦無法分配也。再使該地數年或數十年後，人口陡增；土地之分配，又將舊事重翻。此種手續，已不勝其煩，遑云分配均勻乎？主張土地國有者，對實際問題須加探討者以此。

四、募債終難如願　上述土地國有，政府迫令沒收，似近勉強。解決之道，其將以代價購之乎？此又似是而非之論也。一國土地面積，何等遼闊？地價之高鉅，恐非政府獨力所能償付也。即任舉公債以購取，然以數額之鉅，吾敢斷其非易於從事者。且國家募集公債，舉辦建設事業，如開鑛、築路、興實業、闢水利等；吾人聞之認爲常事，且予以贊同

者，以其事之易舉且能生利也。募債以購全國土地，即使有利可圖；然以此巨額之債，欲望其易於籌措，不亦癡人說夢乎？國家因此引起財政上收支糾轕者，亦意中事耳！此土地國有之主張，誠所謂能言不能行也。

雖然，吾人於此，不能不服膺 總理平均地權之理論矣。使該項理論，見諸實行，則土地溢價稅，仍可還諸社會。一以防止土地之投機，一以促成土地之改良；而國家興辦公益事業之費用，胥於是賴。故政府照地價收買，照地價收稅，此種辦法，既輕便，而又易生效力，表面上雖無土地國有之名，實際上，政府可操縱全國之土地。舉上述土地國有之困難，一一廓清而解決之，計莫善於斯。此其能集泰西各國社會主義之大成，并使土地國有之理論，得以實現而無礙，爲吾人所推崇也。我國民生問題之解決，其在斯乎？

參考書

Bohm-Bawerk: "Positive Theories of Capital." By William Smart N. y. 1923.

Brown H. G. "Two Essays on the Taxation of Unearned Income". Columbia. Mo., 1921.

Carver T. N. "Distribution of Wealth," Chap. XIII.

Deibler, F. S., "Principles of Economics," Chap. XIX.

Huxley "Essay on Natural Rights".

George Henry "Progress and Poverty" Book VIII. Chap. 2,3,4.

King, W. I., "The Single Tax Complex Analyzed", Journal of Political Economy, Vol. 32 (1924) p. 604.

Marshall, Alfred., "Principles of Economics". 6th. ed. 1910, Book VI, Chaps. 9 and 10.

Malthus T. R., 'Inquiry into the Nature and Progress of Rent" 1815.

Miller, Joseph Dana., "The Single Tax Year Book." N. Y. 1919.

Ricardo David "On the Influence of a Low Price of Corn on the Profit of States"

__________., "Principles of Political Economy and Taxation" Chaps. 2,3,4.

Seligman, E. R. A., "Principles of Economics" 9th. ed. (1921) Section 84, 113.

__________., "Progressive Taxation in Theory and Practice," 2nd. ed. 1908.

__________., "The Shifting and Incidence of Taxation," 4th ed. 1921, pp. 281-287, 291-293.

__________., "The Income Tax," 2nd ed. 1914, pp. 234-236, 290.

Young, A. L., "The History of the Single Tax Movement in the United States," 1916.

第四章　論利息

第一節　概論

功能上之分配有三，利息其一也。舉凡放款投資以及運用資本貨物，所獲得之酬報，皆稱利息。易言之，利息者，乃由使用資本時所得之享受也。然則欲求了解利息之眞義，應先將資本一詞加以解釋明矣。資本一詞，按拉丁語原爲家畜一頭或二頭之頭字。蓋値牧畜時代，人民以家畜爲主要財產，以其能孳生獲利故也。所謂孳生，卽指利息。是利息來自資本，資本復產生利息。積利成本，化本爲利，本利乃相應而生者也。

當歐洲重商主義盛行時代，每信錢幣可生錢幣，以錢幣卽資本也。迨歐洲重農派經濟學者出，又以錢幣之有生產力，不在錢幣本身，而在錢幣所代表之財貨耳。所謂資本，乃指一切蓄積之財貨也。及斯密斯出，認此義過於廣泛。卽以資本指蓄積財貨之能有進益或有增進之希望者而言。其僅供直接消費之財貨，不能增進所有者之進益者，直稱消費物耳，非資本物也。

降及近代，常人所謂資本之意義，亦非單純。試執商人而詢之曰：「汝所投資之企業，資本幾何？」彼必曰：「値若干萬元。」是資本也者，實卽資本價値之謂；亦卽指該項財富所具有社會重要性之估計而言。今再詢諸商人曰：

「汝所投資之企業，性質如何？」彼或舉其一切財富之性質以告。蓋彼所示吾人者，無他，卽資本貨物或資本工具而已。他如生產器械等，亦一併附內。是常人對資本之概念，不外上述二者。吾人若論及營業之資產，如於會計學中，卽指資本價值而言。若謂從事盤查存貨，某也爲何種商品，某也爲何種用具，則又含資本貨物之意。在經濟學上所言資本，殆指後者而言。蓋經濟學中視資本爲生產要素之一；從實業方面，享有獲得進益之一種權利之謂。故資本之定義，除土地勞力外，均可謂爲一種財富，吾人能用之以協助生產者也。

財富之種類綦多。在個人視爲資本者，在社會觀之，則直爲消費物。例如店鋪待沽之商品，在商人視之，固爲謀贏利之資本；惟按社會全體觀之，則確乎又爲消費物。故名之曰，獲得資本物。獲得資本物常與資助生產之工具及機器等有別。後者可稱爲生產者資本（Producers' Capital）或生產資本（Productive Capital）。但有時二者之間，互有更迭，未可混爲一談者，因社會上因借貸所得之利息，不論其來自獲得資本物或生產資本也。吾人若視利息爲一種功能上之分配，首應注意者，卽此項資本，係指生產者資本而言。易言之，卽資本涵有社會的意義之謂。至若個人獲得資本物，其所享進益，漸與生產資本所發生利息，常有一致趨向云。

第二節　利息之意義

根據上述，吾人既知產生利息的資本之眞義；當可進而追尋利息之意義。普通所謂利息，意義駁雜，每與經濟學上所指利息相淆混。玆先述明非經濟的利息（Non-Economic Interest），以作解釋經濟利息（Economic

Interest)之根據：

第一、非經濟的利息　非經濟的利息，可按借款 (Loan Interest)、約定（Contractual Interest）、法定 (Legal Interest) 及自然利息 (Natural Interest) 四項分述之：

一、借款利息　普通營業上所謂利息，殆爲一種貸款之酬報。如某甲向親友，銀行或其他放款處借用款項，彼即規定借貸時期及利率爲何？經雙方同意；一則以借，一則以貸，相互利用，有裨生產，殊非淺鮮。惟此項貸款僅爲營業程序中一種重要之步驟耳。利用他人資本，以經營企業，在市場最爲普遍，故又曰市場利息 (Market Interest)。或曰商用利息 (Commercial Interest)。

二、約定利息　上述借款利息，每根據借貸雙方所訂定之契約；故又曰約定利息。此項利息，常因金融市場之情形，或借款之供給量而受影響。利率高低，全無標準；一視借貸兩方訂約時之情形以爲轉移。使訂約時，金融恐慌，或借款者信用在放款者視之不甚卓著，則利率每較尋常爲高；是利息之中實含有利潤在也。若訂約時，金融弛緩，或告貸者素講信用而爲放款者所深悉，則利率每與通常所付者相同，或覺較低；亦意中事也。總之，借款利息者，不僅以資本本身之貢獻爲主；且以用資者之情形爲斷云。

三、法定利息　借款利息，雖因市場對於資本供求之關係，而上下其利率，要皆不宜超過法定利息。法定利息者，乃法律上所規定之最高利息。否則因清償問題，訴諸法律，則受法定利率之限制。顧現時能遵守法定利率者，究有幾人？所謂明盤之勢力，遠不及暗盤勢力之偉大，非僅不畏法律之裁制已也；蓋以借貸兩方不願輕易訴諸法律

故也。

四、自然利息　自然利息，不僅指使用資本所得之報酬；且含有運用資本時所冒險之代價，爲企業家使用已有資本時所得之報酬也。此即所謂總利息（Gross Interest）是。即除去普通開支外，所得之約略利息也。通常每含有工資與利潤在內。例如農人或小販年終結帳時，若問其該年盈餘若何？彼每將其因個人貢獻所得之報酬，及其冒險之利潤等，不予剔除，而將其約數以對；即所謂總利息是也。

綜上所述，各種利息形式雖異，要皆非經濟利息；不過用以操縱經濟利息而已。易言之，無論借貸之出於現金或信用或用已資；要皆以操縱土地、勞力及資本三者生產工具爲主因。合此三者生產要素，製造商品，以供消費也。然資本一項，亦因有其相當之貢獻在焉。本此貢獻而應得之報酬，即經濟利息是。

第二、經濟利息　夫利息者，按諸功能上下分配，乃企業家運用資本時，所積得之一種進益也。無資本即無利息，有利息始能引起資本之儲積。故利息者，所以報酬資本之貢獻者也。

經濟利息，亦名淨利息（Net Interest）；或曰純利息（Pure Interest）；乃指從企業總進益中，除去土地及勞力所應得者外之全部剩餘也。蓋以此種利息之來源，純爲使用資本時所應獲得之酬報。非如上述非經濟利息所受種種之影響。且常爲生產必經之途徑。不過約定利息，既經債權人或債務人之同意，後者雖可獲得現金，以資應用；而其貸款之目的，則在操縱經濟利息。此二種利息，在長期間，又均呈一致之傾向。故當借貸契約之訂立也，該約真正之根據，即在操縱利息中之利潤。貸款者在其營業方面既欲使用資本工具，勢不能不設法供給一切。有此

賴供給或設備，彼始能與其他企業家抗爭，維持營業之現狀，而其所付約定利息，則又視其使用資本工具時所得之進益爲轉移。進益愈豐，營業之勝利，如操左券；則區區利息之支付，極輕而易舉，固不全恃法律之保障已也。故利息問題之解釋，不得不於經濟利息或於使用資本時着眼者以此。

第三節　利息之起因

根據上述，卽知利息者，使用資本之代價也。顧使用資本者，爲何願付相當代價乎？資本之供給者，又因何而必索取此代價乎？易言之，利息究因何而起？此項問題，一經思索，則知願付代價者，必資本之貢獻有以誘致之故也。其必索取此代價者，必資本之供給有限故也。是資本因稀少且具有效用，以致引起利息之產生，亦勢所必然者也。

第一、資本能助生產　使用資本者，每願付以相當代價，以其能有裨生產也。陸希曾以徒手捕魚，不若藉助於網罟爲例。亦卽謂欲求事半功倍者，尤非多財不能善賈也。是利息支付之可能，實緣資本之需求以起。而貸款者欲操縱資本，原爲增加個人進益計耳！彼等認爲利用機器，從事生產，不僅增加量額；抑且可使成本較輕，獲利較厚；是利息有支付可能性者，實因資本有生產力之所致。否則利息之功能，無復存在。吾人參觀各城市大工廠，卽知新機器效率之大，較諸舊有者直不可道里計者，未始非資本與利息相緣而生之一種現象云。

要知僅就資本之物質生產力(Physical Productivity)以解釋利息，尙不能引爲圓滿。蓋貨多則售價廉；有時其總收入尙不及貨少時總收入之多。茲舉例以證：設某甲借款百元，言明週息一分二釐；且假定借款之期爲一

年，顧時則須共付本利洋一百十二元。茲所詢及者，卽借款者付息之能力，究由何而來？易言之，此十二元增加之價值，將因何而生？吾人若引用龐巴衞克(Eugen von Böhm-Bawerk)之價值生產力(Value-productivity)學說，以資答解，則知其要義之所在矣。

精明之企業家，每因利用資本以獲價值之剩餘。彼之借入資本，藉以操縱土地、勞力及資本時，固深冀生產額之增加；出售以後，可以償還一切生產費用也。否則彼於事前所計劃之商品製造，雖十分周到，對消費者未來之需求雖有準確之預測；然苟無資本以資運用，或又無法以借入資本，徒喚奈何。是生產要素之使用，必有明達穩捷之指導，始不致使營業蒙虧折也。顧吾人須知良賈所以常操勝算者，不僅以籌劃得當，俾資進行；而資本雄厚，尤關重要。雄於資者，始能增加生產力，始能償付貸款之利息。故善用資本者，必能使其所儲藏之商品，設法推銷，以售價所得，撥以支付生產成本。易言之，凡欲操縱資本者，必先付相當代價，至於付價方法，可分分期償還或一次付淸。前者則產生借貸利息之現象；後者亦可享有資本之完全私有權。然亦卽運用資本工具時，藉收入以享受其權益者之謂也。

然則生產增加，不得不歸功於資本之運用明矣。營業失敗，每由環境之惡劣或企業家之不善利用資本，有以致之；而資本自身固無罪也。資本有助於生產，實無可非議。顧資本之供給者，又何以索取利息？且用於不生產之資本，亦必索取利息。一言蔽之曰，資本稀少故也。因資本稀少，用之者不能不付相當利息，以爲酬報也。

第二、資本稀少　資本工具，究因何稀少乎？不外資本之構成需時；旣已構成，則維持匪易。藉曰能維持矣，資本

終日歸於廢棄者，又爲難免之事實。有此三因，吾人遂覺資本之作用[illegible]

一、組成需時　資本原非天賦之物。資本構成，必含成本。資本工具之造成，又必假其他資本，如器械與機械；且必有土地、勞力及資本工具之合作，乃能形成一切資本物。不僅此也，在製造程序中所需一切費用，益以時間之要素，吾人慣稱之爲期待者，實涵有資本之意義在。

欲明瞭此期待要素之重要，吾人可就生產大體觀之，即可略領其概義。某種商品在未製成時，必先有各種原料，以資應用，始有出品之望。造汽車者，不先購鋼、鐵、玻璃、皮革、布、橡膠等，則福特雖賦有造車天才，恐亦無濟於事。故任何生產，在商品未陳列肆市以前，必經過一定時間。同時當一種機器猶未用以製造商品時，企業家又須購辦原料，以爲造車之需。汽車未經駛行之前，仍須雇匠人從事製造。是企業家利雖未獲，本已先付。勞工之衣食住等消費，胥於是賴。故任何財富之保留或預儲，實爲構成資本之所需；所謂資本物者，即其中之一。

雖然，財富之預儲，果何由來乎？又如何能使其存在？所謂預儲財富，必將現在之消費物，延長保存，備而不用，始有積聚之望；常人稱之爲儲蓄，即此義也。上古之人，在未製工具以前，即先求滿足慾望。日常之必需品，既可供其利用；彼始肯以餘力餘時製造工具。故原人時代，文化未開，所用器皿，極形簡單，甚至粗陋不堪，有不値吾人之一睞者；但其製造之必經期待與生產二種步驟者，理至顯也。

現代所謂期待或儲蓄，涵義深邃，類別繁複；欲悉其詳，殊非易易。今人之儲蓄也，不用錢幣，即憑信用。設使吾人量入爲出，不事虛糜，必有餘資，從事儲蓄。其道有三：（一）個人積蓄不用者，可儲於堅箱之中。（二）或向銀行租

保險箱儲之以備未來之需。(三)可存入銀行，使用支票，且以之購買有抵押證券。惟第三種方法，與實業之振興，極有關係。歐戰前德國工業能異常發達者，即因其人民儲蓄力強，有以致之也。

今假定某甲將所儲之款，用購實業證券。此種行徑，按近代經驗觀之，實爲助長資本之良法。彼購證券者可向投資銀行(Investment Bank)購之。故銀行家一面爲實業界發行證券之代理者；一面仍可貸款與企業家。蓋企業家一遇營業有擴充機會，彼必就商於銀行家。後者視企業果有計劃，乃貸之以款；或以其財產爲抵押品，發行債券轉售於投資者，均無不可。企業家既獲現金，即可營造房屋，購辦原料，並雇用勞工，從事製造，以期獲利云

由此可知銀行家不僅謀獲貸款之微利已也。彼更根據企業家之抵押品，發行債券，分等列級，俾便顧客之採購。設銀行售出某種債券，則銀行實際上已獲得現款；同時，企業家即利用此類以添置機器，及各項用具。蓋彼不使用其一部分錢幣進益者，則彼之購買力必轉讓他人，以利用之。他人獲此現金，亦可製造現貨，以供日常之需；或以之交換勞力、器械、或其他設備。是知時代雖有變遷，而商品生產之步驟則一。使現有消費，不立即享盡，並預儲待用於將來，如此進行，循環不已。人各利用此項儲藏，使資本工具，因以產生；亦爲新資本構成時必採之步驟也。

由上所述，儲蓄與儲藏(Hoarding)又不可不加以明辨。現有消費之延遲使用，及吾人所有剩餘積蓄，概無不指期待與儲蓄而言。顧此未必果能代表全社會資本之增加。某甲藏其贏餘於保險箱中者，對於社會資本，果有絲毫貢獻乎？世人以黃金製成器皿者，與夫掘地瘞金，同爲無聊之儲藏。資本不能流通，有等於無；生產之落後，更無論矣。有現金不能使用，遑云利息。故必有財富之儲積，能致普通使用者，時間上既有期待，利息始生焉。

然則期待與財富之儲積，於利息究有何攸關？其焦點又在資本之稀少。人類多重視現有商品，而輕忽其未來者。其故每由人事變幻，有如白雲蒼狗，在生命之一刹那，復呈不安定現象。使吾人感覺現實之可能性較理想者為確切，故亦願享受目前之快樂也。更有認為人之生之憂患甚於安樂。人壽幾何？秉燭夜遊，猶恐弗及；則耽好暇豫，亦為現實生活中應有之途徑也。因此之故，吾人每不願儲蓄。倘使現有消費能遷延享受，則人人多能儲蓄。儲蓄甚於消費，則社會生產事業、益見擴大，資本累積益見增多；或竟不感缺乏，則資本行將過剩而成為自由物矣。惟人類本不好儲蓄，是以資本有限。因資本有限，遂使資本供給亦受限制。價格之操縱，胥於是也。可知個人儲蓄，與國家前途，民族福利，確有絕大影響。故無論期待是否含有痛苦，均應予以利息以為酬報者，亦事理所必然者也。除勞力或努力外，期待實為一種負的效用所由構成；而商品之製造，舍此奚由。且吾人對儲蓄必付以利息者，蓋非如此不能使人民儲積其財富，并犧牲其現在貨物之消費也。謀國者不僅藉儲蓄養成國民之儉德；須知生產落後之國家，更不能不利賴有力儲蓄者，重視儲蓄；且盡其所有，投資國內，俾工業呈振興之象也。

二、維護匪易　資本之構成，端賴期待，已如上述；惟吾人既有資本，又須維護之，方可持久。資本物如機器工具等，苟經一度使用，必多一次消蝕；終至破壞而後已。企業家即不能不以新機器代之。是以廠主及機械使用者，必事前多有準備，始能使生產不致間斷。否則舊者已遭損壞，將何以繼其後乎？此企業家須備有修理資本工具之費用，或預籌準備金，以為整舊換新之用也。此種準備，在現代實業界中，稱為折舊基金 (Depreciation Fund)。

上述折舊或抵補基金 (Replacement Fund)，是否視為一種成本，殊有研究價值。論者每謂資本一經存儲，

必有永久存在性。揆其用意，蓋以任何機器，在使用期間，必造成一種剩餘基金(Surplus Fund)，以供他日抵補之用。苟機器不能產生此項剩餘者，吾人即不能稱之為真正的生產。雖然，準備基金，以充機器修補之用者，在營業管理方面，須有一種有計劃之努力。未雨綢繆，始能預計及將來也。若企業家對此點不加注意，任意分紅，遂使資本日耗，不亦殆哉！

個人企業然，國家亦然。蘇俄自政體變更，頻年物質，多感窘乏。需求現貨(Present Goods)，尤感迫不及待。在第一次五年計劃未籌措妥善之前，舉國上下，無暇顧及資本之設備宜如何維護？祇有浩大的需用，不知資本物有待於補充也。迨物力艱困，於是改弦易轍，採新經濟政策，以應需求。果也，蘇俄第一期五年計劃，得以完成。然欲求資本物有充分之設備，彼仍須努力邁進也。是知生產事業之經營，對於資本之維護，誠不能忽視。若再從利息方面言，利息自身即為資本總額之贏餘。企業家用以補充資本，方能使實業進行，無所間斷。非若資本物所有抵補基金，祇可以為整舊換新之用。究其實，仍不能如利息可以受資本家之操縱，同時且不受資本維護之限制焉。

三、廢棄堪虞　研究實業管理問題者，即知企業家對於機器之廢棄(Obsolescence)，似有關心之必要。所謂廢棄云者，不僅指某種機器破壞，甚至不堪使用，企業家應棄之如敝屣也。有時新式機器發明後，其效力迥非舊式機器所可企及，工廠為增加生產效率計，仍須捨舊易新；蓋非此不能作營業競爭也。此乃關於商業管理問題者，惟對於利息自身之解釋，似無甚攸關。夫新機器之購置，原為生產求較經濟的效果之發生耳！此雖由營業競爭使然，但吾人須視其為實業制度中之一種普通成本，又為不可抹煞之事實也。由此可獲得一種結論：曰利息之付給，因

資本之稀少。資本稀少，又可以負的效用所涵之期待為解釋。如此對於利息之意義，當較易明瞭云。

第四節　利率之決定

利息為一種功能上分配；按其定義言，則為實業中一部分之進益，乃由資本之貢獻而生者。至利息之發生由於資本供給有限，與夫資本之有助於生產。易言之資本亦為生產要素之一。惟吾人既已明瞭利息之意義，與其起因；茲所申述者，即利率之決定（Determination of the Rate）是也。在現代經濟社會中，利息之所得，類皆根據契約，契約之訂定，則須經過估價程序。放款者今日雖將款貸出，不僅視其價值之總額，可否取償於將來，且更欲獲得較大之價值；故其態度乃重視將來。借款者則認為現在慾望，較重於一切，故亟於借款也。顧按企業家觀之，恆以多得資本，即可擴充營業；并謀增加其將來進益（Future Income）；彼不但藉付契約上規定之利息，且可以之付給生產費用而有餘是知利息者，實為另一方面之價值問題也。

利息之意義，既已明瞭，而資本之所獲，又必為所投資本之總額，與夫經使用後所得者之比例也。普通對於此項比例，與其以物質表示，不若以價值表示之為愈。在借人一定之資本價值時，將來亦必付以一定數量之資本。例如甲借與乙銀千元，乙必同意每年償付甲息銀一百二十元，以為使用資本價值之代價。其間比率，不過為百分之十二。但為使用資本價值計，究須償付百分之幾歟？是乃討論價值範圍內之問題。而所付之利率，除用以酬報期待外，復須根據供求原則以為決定也。放款者願供給資金於他人，而犧牲其現在消費之享受。借款者則為資本之需

求者，彼願出相當代價，以獲得現貨；用以交換將來較多商品。至其所得貨量之多寡，又視其人如何運用其資本工具耳！吾人欲分析利率之決定，必自討論使用資本之供給 (Supply of Capital) 始。

第一、資本之供給　吾人既知期待爲構成資本之主要條件。顧期待亦卽成本非有酬報不可。某甲節省一部分收入，積之既久，必成鉅款。以此款額，當可在市場造成現貨。設彼不自使用，乃以之轉借與人；是不啻將購買現貨權，轉移與人也。但供給資本者所節省之數量，又將憑何決定乎？

上述問題，乃值得吾人考慮者也。人類對於延用現在消費物之觀念，種類甚多。彼重視將來之需要者，因知人生變幻無常，未來之事，幾如風雨飄泊而莫之能定；故不可不先事預儲，以防不測；是彼之儘量節省現在進益 (Present Income)，亦因其所也。其有不以將來之需要爲重者，則彼之節省必少；緣其所注及者，僅目前之享受，暫時之逸樂，將來如何？彼固無所顧慮；如我國史書所載，劉伶嵇康輩堪以代表此類人物。要之，無論何人，苟非以現在慾望爲緊急者，罔不從事撙節，以爲將來使用，宛若農人之積穀防饑然。

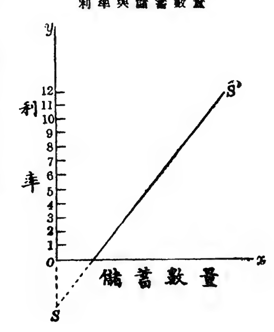
吾人對於儲蓄觀念之不同，已如上述；彼有室家之累，或準備以娛晚景者，此輩深覺個人責任之重，不得不多所儲蓄；凡爲儲蓄之穩定起見，彼雖付相當代價，亦樂此不倦也。故社會對於儲蓄態度如何，卽可知資本供給之數量爲如何？茲用供給曲線表示如下：

沿ＯＸ線代表儲蓄之數量，沿ＯＹ線代表利率之高低。ＳＳ線代表利率之增加。此線愈上升，吾人儲蓄之數量亦愈增加。而由此線構成之斜坡，卽表示負的效用之增加，隨儲蓄量以俱進。蓋以儲蓄量之增加，今由於犧牲

現在之慾望故也」現在所消費物量愈少，則所能增加之儲蓄量亦愈多。在ox線下之面積，則表示儲蓄者不僅無利息可得，且願付些微代價，以爲保管費用者也。吾人可稱之爲負的利息(Negative Interest)。易言之，即此輩雖有儲蓄，對於利息，實無所獲，故以此名之云。按此情形，企業家儘可吸收資本，不付利息。如是則資本將成爲自由物矣。顧理想如此，事實未必果能如願。吾人欲得資本從事經營者，仍須付以利息；且欲籌足資本，更須付較大利息，始能吸引一般投資者，使其延用現在消費物，藉以獲得相當酬報於將來。是知期待云者，實應享受相當之代價；且爲解釋利率之重要步驟云。

圖四十七

利率與儲蓄數量



第二、資本之需求　利率之決定，不能僅恃供給方面；若貨價不僅憑成本以決定其自身之最後價格也。資本之需求(Demand for Capital)，對於利率之決定，實有極大影響。要知借款者原分二種，其一爲借款以供目前之消費。其他則借款以增加其生產力；如企業家爲謀實業發展計，勢不能不告貸新款，即屬此類。二者之目的各殊，然因借貸以獲得購買力則一也。企業家借款擴充營業，爲冀多所獲得耳！彼以借債供其個人直接消費者，則無期於將來；吾人所解釋之利息，則專指借款用作資本，以冀達到生產之目的者而言。

企業家假得資本後，彼則設法利用，乃其分內事也。但資本工具之增加，不僅遇生產力遞減原則之限制，使其不能如願以償；且某種資本工具雖有所增加，其所產生之商品，在需求方面，不能有同樣增加，則各單位資本之價值，必爲之低落。質言之，資本之生產量愈多，生產物之價值必愈減。此資本之需求方面，所以佔重要地位也。茲以圖（四十八）示之如下：

圖四十八

資本數量與價值

價值

資本數量

沿 ox 線，用以測度某種資本工具之數量。沿 oy 線用以測度該項工具每件所發生之價值。DD' 線代表資本單位增加時，每單位之勞務重要性，即爲之遞減。此線爲二種勢力演進後所得之結果，即資本工具之物質生產力遞減，與續增單位生產物之效用遞減是也。前者藉產品之物質的單位，以表明之；後者藉產品之價值以表示之。產品數量乘其價格，將得資本工具增加之數量因使用後所得價值之表現。

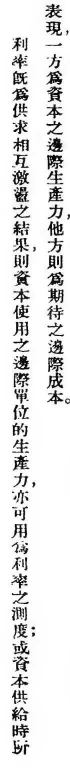
上述理論之解釋，可用實例證之如下：當企業家添購機器，彼必研究其所增加之出品如何？商品出售後，是否足以補償成本？或其他製造費須經通盤籌畫，彼始願出其現金，轉購機器。不寧唯是，企業家尤須顧慮者，即續增機器後所有生產率究屬如何？產品之售價，又將如何？前者有時受生產力遞減原則之限制；後者須受效用遞減原則之影響。結果將使上圖 ox 線所代表資本工具之數量增加。同時，因續增單位資本之勞務，所有社會重要性，反形

減低。

結論　由此可知，利率者，實受上述二種弛張作用之影響。質言之，亦即價值問題之另一方面耳，資本之供給，按其所獲得者而言，無論爲投資而用之借款，或資本工具之使用，均有成本寓乎其中資本使用時，所給予之報酬即含有成本之支付。茲再舉例以示資本供求之關係如下：沿DD'線代表告貸者彼所借之款，即以增加其資本該項資本額愈多，則其單位之勞務，所具有之社會重要性，即因之遞減圖中SS'線，係代表所使用增添資本之單位。單位加多，則期待之成本亦即增高。此二種勢力在P點呈均衡之狀態，其意即謂資本各個續增單位之使用，其所得報酬，適等於獲得此項資本所費之成本。PM線於是代表一種價格；係用以付給資本之勞務。易言之，即資本使用時之一種獲得耳。但按需求方面言，PM

圖四十九

利率之決定



代表生產上資本（工具）之邊際生產力，因此遂能限制告貸者付息之能力。顧按供給方面言，又爲測度期待之成本；故資本金之數量，胥於是決。根據上述，是利率之決定，實由供求二種勢力之相互作用，有以致成。至其作用之表現，一方爲資本之邊際生產力，他方則爲期待之邊際成本。

利率既爲供求相互激盪之結果，則資本使用之邊際單位的生產力，亦可用爲利率之測度；或資本供給時所

有邊際成本亦能權衡利率之高低而此種成本之決定係藉邊際儲蓄者(Marginal Savers)之時間優先選擇(Time Preference)乃能表現易言之卽一種報酬，能用以誘致一般儲蓄者，俾對現有消費物忍痛撙節留待異日需用者，始能使資本易於集中生產易於發達。

第五節 利率之變動

利率之決定，由於資本供求之均衡，固如上述；然利率之變動，決不能如是之單純。其原因正甚複雜。舉凡錢幣數量，銀行放款政策，與夫社會安甯等，皆足以影響利率之決定，似有申述之必要：

第一、錢幣數量之增減 錢幣數量之增減，每足影響利率之漲落；因借款常以錢幣相授受。是以錢幣之供給增加，告貸者可獲得較多現金；而其利率卽可低落。如銀行貼現率(Bank Discount Rate)，可資證明。銀行貼現率之變動，與其庫存現金之數量，常爲反比。當銀行保持大宗存款時，吾人可稱之爲銀根寬鬆(Money Being Cheap)；而貼現率則因以跌落，反之則高漲。是知銀行放款利率之變動，胥視款項之供給與銀行放款之能力爲斷。

惟社會錢幣數量之增加，債務人是否能得其惠，實爲問題；蓋以錢幣數額之增加，同時其他各物未必卽隨以增加也。倘錢幣數額增加，同時其他各物，依然無變；結果可使價格之水準線，爲之提高，此乃事實問題。蓋告貸者之所欲，非僅爲錢幣，乃在得錢幣以購貨物耳。因此之故，貨幣之數量增加，同時，商品數量，未能增多；惟一結果，不過使

借款者在錢幣每單位上僅能控制較小數量之商品。就一國論因他國償還債款，遂獲得大宗錢幣流通於社會；其結果，不特不能減低利率；且物價反因之增高又豈僅利率之不降落而已哉？

第二、銀行放款之多寡　銀行放款政策之伸縮，全恃利率之漲落。易言之，藉利率之升降，以操縱放款耳。蓋以銀行現幣之供給，與國家之總供給，判爲兩事。設銀行正擬提出現金，使其流通社會；則向銀行貸款，必極經濟。銀行爲縮減放款起見，則提高貼現率；不僅用以防止借款，且迫使款項流入銀行；則金融不致恐慌。惟錢幣流入太多，則利率隨之降低。且也，銀行獲得現款，卽可用爲準備金（Reserve）。有此項金額，和緩市況，調劑金融，則貼現率始不致呈緊張之象。

由上所述，則知此種利率變動之由來，與銀行事業之性質，極有關係。銀行爲應付每日所需求之現金計，每願以較低利率作短期放款（Short time loan）；而尤以通知放款（Call-loan）爲最。但短期放款利率之變動甚大。吾人試觀某一時期之行市，卽可明知短期借款利率之變動，其漲落極不一致。拆息由數釐漲至數錢者，在吾國市場中，已屬慣見。茲以我國現金集中都市，農村因無現金調劑，循至經濟破產；政府雖規定人民假款，利率不能過周息百分之二十；實際上農民雖欲出重利，亦苦無法借債；甚至因告貸無門，耕耘乏術，忍飢寒交迫之苦者，比比然也。政府苟能組織農民短期借貸機關，有裨農村，不啻爲國家減少亂源也。至我國市場中長期借款利率反較低者，以其比短期放款較穩定故也。且其所經過之變動亦較多。銀行中有利用此項借貸，從中獲利者，此則各銀行所持之策略不同，有以使然也。

第三、危險性質之大小　此外如危險性質，亦為借款利率變動之又一原因，試觀實業債券（Industrial Bonds）與政府債券（Government Bonds）二者價格之變更即知其涵義所在。考各國債券之發行，於戰時為多。例如大戰之時，協約國因軍事旁午，需款孔亟，加之每日之支出無定；財政自身，又不穩固；於是貸款之危險性較大。有時債券市價，竟低於票面，遂使實際利率（Actual Rate）高於名義利率（Nominal Rate）；易言之，實際所獲得利息高於名義上所規定者。擁資者購置此種債券，可獲大利。惟有時亦不盡然。市價增強，或高於面值，則所獲得者，每低於名義上所規定利率。此項利率之不同，實由不穩定現象之所致，實非利息問題，乃保險問題。蓋以放款既含有危險性，則應付給相當代價，以酬其擔負危險之責；且藉以誘致一般冒險負重利之徒云。

設放款者對某種投資，認為穩當，同時政局漸上軌道，則資本之供給量必增。因擁資者未有不渴望能生利也。供給之數額既多，則利率因以轉低。倘放款者以為投資性屬危險，則資本之供給少而利率日增。使債務人之信用大，抵押品強，借款期短，加以用途穩，法律之保障既周且到，則利率自低。否則任何國家，值國內險象環生，政局不靖，即有大資本家願從事儲蓄者，彼必以其鉅款，轉存國外信用素著銀行矣。雖無息可獲，甚至願付相當佣金，以為保險費者，亦罔不樂為之也。

第四、資本用途之差異　上述不穩定現象，未始不能避免。惟資本使用時所得利率，仍多有不同。蓋資本之用途，既不一致，斯利息之產生，亦以差異。用於生產方面者，因有商品之獲利，利率乃因之增高；但以競爭之結果，雖在不穩定情況之下，有時利用資本從事生產，能獲得相當酬報者，又為事實問題。故企業愈競爭，資本含有同等冒險

性者，其利率每多一致。因投資者放款，不能盡遇承平之時；貴在審時度勢，臨機應付；使原有資本多生利息。流通資本既能措諸實用生產，并能繼續進行。如值我國現狀之下，舉國工商業表面雖呈疲態；實際上仍有再接再厲之精神，良可佩也。故銀行家放款，若處處依時勢爲轉移；畏首畏尾，趦趄顧慮；不特企業難呈發展氣象，即銀行自身亦恐無振作之望矣。

第五、供給者之競爭　資本之供給，時有漲落現象者，蓋因資本供給者，對於供給資本時所有效用觀念之大小，有以致之也。如某甲認資本之效用大，彼卽不願多所供給。卽使有所供給，彼亦要索高利，以償其慾；蓋其重視現實渺視未來之故也。彼之犧牲，絕非徒然，必有可以償其成本，始願一爲之也。反之，供給資本者，認其所供給之情形，與上述絕殊；雖欲索重利，恐爲幻想；事實上終有所不能也。

供給者之競爭日形劇烈，則供給之數量加增；而利率轉低。反之，競爭者寥寥，則供給數量，可望減少；而利率自漲。例如國貧民衆，衰弱堪虞；又復分配失勻，貧富懸殊；益之以交通不便，國內雖有天然富源，如我國各省內地農產，不易輸出，遂致影響國民儲蓄力，尤堪慮也。況金融機關之組織，有欠完整；遇有借貸，利率未有不高漲者也。

第六、需求者之競爭　資本之需求，倏多倏少，蓋因需求者，對於資本所生效用觀念之不同故也。需求者視資本之效用大，或其生產力強，則需求量大增；彼所願出之利率亦高。設其效用或生產力，反乎上述，則利率自低。然需求者支付能力之大小，亦足影響利率之決定。至支付能力之大小，可假支付者之信用、財產、與生產能力三者表現之。放款者對於借款者之品行，是否誠實可靠，須先加以考慮。蓋以社會道德日益墮落，逃逋者未必果由於虧折。斯

詐行騙者，或竟出自富有，尤可恨也。是以維持信用，實爲放款之先決問題。藉曰需求者之信用昭著，而借款者不能善用資本，以致虧折；即使其自悔，寧復有濟？更何補於資本之償還？是以放款者須審察借款者用款之能力爲何如也。用款者之信用素著，且富於用款之能力，更須注意其是否富於資財；方不致因稍受風險，而根本動搖。甚矣放款之難也！具此三者，方可與言資本需求之得失也。倘此項需求者衆，則利率亦隨之而高。反之，需求者寡，則資本之需求量小而利率亦因之減低矣。

又如借款者競爭劇烈，則資本之需求量增，而利率乃高。反之，借款者之競爭弱，則資本之需求量減，而利率自低。

歐美各國年來以失業尖銳化聞矣！顧按數年前言之，人民類多富庶。故從事企業者日增。同時國內交通便利，產業日旺，需求資本者衆，故利率亦未見其降低。此可證供求相需之般且切，初無礙於產業之發展也。迨產業發展過度，人民之購買力有限，始現崩倒之象。況資本之需求者，雖日益衆多，而資本之供給者無以應命；遂使利率日趨高漲。用款者一面既蒙不景氣之壓迫，復受高利貸之摧殘，安能望其不停業而致工人於失業哉？

由上述即知，利率之決定，非全由其資本供給所能決定一切。決定之原因，殊爲複雜。惟投資之富於危險者，則利率高；投資之期間短者則利率低；流通資本多則利率低；信用弱則利率高；此其大概也。總之，無論何時何地，利息之決定，要以資本供求之均衡點爲轉移。易言之，供過於求，則利率低；求過於供，則利率漲；此爲一定原則。環顧我國利率之變動，概受政治影響居多。年來國內現金既感缺乏，又復集中於都市；一般人所感最大的苦痛，即無現金可

以借貸。故雖有法定利息，使借貸雙方，有所遵循；其如爲事實所不許何？故將來利率之高低，絕非資本本身所能解決。當軸者亟宜設法解決，以紓民困而體民艱，利息實爲其中迫切問題之一也。

第六節　利率與估價

按進益折成資本之辦法，爲決定資本工具與土地價值之方法，前章已詳述其底蘊。顧在折成資本之過程中，實爲任何生產工具所發生資本價值之重要關鍵。玆擬設一普通定律，以概其餘。任何生產工具，其資本價值之權衡，即爲使用該項工具時而得之進益。根據此種進益，始能折成資本。請以土地喻，設吾人購田，每畝年獲地租六元，於願足矣。至該畝地價幾何？尙未示吾人以確數。玆所知者，即折成資本所根據之進益而已。此項進益，亦即資本價值之所由表現也。至其標準爲何？吾人所採取之定率何在？又非加以研究不可。設購主所獲之酬報爲百分之六，則該地每畝即值洋百元。設彼所獲酬報爲百分之四，則每畝所值當爲百五十元。由此可知決定土地的資本價值之比例標準，乃爲測度地價之必要步驟云。

設某甲購地一畝，代價爲五百元；而謂彼亦欲得百分之六酬報者，是又誤矣。蓋土地價值，或任何資本工具之價值，必先由其酬報以定。此項酬報，即指吾人由該地所獲得之農產品，或其勞務之代價而言；資本工具之價值，每不能高於根據其所獲得之進益，幷以折成資本之數額。姑不論其生產成本，及其一切設備爲如何也。再按資本工具言，根據所獲得進益，折成資本價值，又每不能與再生產成本，過於懸殊。易言之，設根據進益而折成之資本價值，

其再生產成本時；則此項資本工具，將益形增多。在生產力遞減原則之下，各個資本工具所得之酬報勢必減低。企業家所得之進益，既形減低，將使資本價值爲之降落。因此之故，資本工具之價值，當不能超過其再生產之成本。不似土地之價值，無再生產可能者也。土地於使用時，設其需求增加，則地價亦逐漸增高，將無止境，不啻予販土地者獲利之機也。

上述之比率，用以權衡資本價值者，又繫於二種勢力：卽生產要素使用時所含之不穩定性質，與購買方面之時間優先選擇是也。不穩定性質愈大，則用以折成資本價值之比率愈高。比率愈高，資本價值卽因之愈低。其次則因各人時間優先選擇之不同。彼對於此種觀念較弱者，將使折成資本之比率減低；反是則高；且復需一種較高之酬報，使吾人延遲現在之消費；故比率選擇之變動，實因時差選擇之變動；或個人對於將來希冀不同，有以致之。土地或資本工具之價值，受此項影響者，又爲吾人所公認者也。

參考書

Brown, Harry G., "Common Sense and the Common Welfare," Part II, Chaps. III and IV.

Bye, Raymond T., "Principles of Economics," Chap. XVIII.

Cassell, Gustav., "The Nature and Necessity of Interest."

Carver, Thomas N., "The Distribution of Wealth," Chap. VI.

Clark, J. B., "The Distribution of Wealth," Chaps IX,X,XI.

Davenport, H. J., "Economics of Enterprise," Chaps. XVIII and XXI.

Deibler, F, S., "Principles of Economics," Chap. XX.

Edie, Lionel, D., "Economics, Principles and Problems," Chaps. XIV-XVI.

Ely, Richard, T., "Outlines of Economics," 4th. Ed., Chap. XXV.

Fairchild, Furniss and Buck., "Elementary Economics," Vol. II, Chaps. XXXVI & XXXVII.

Fetter, Frank A., "Economic Principles," Chaps XX-XXV.

..............., "Interest Theory and Price Movements." Am. Econ. Rev., Vol. XVII, sup., pp. 62-122.

Friday, David., "Profits, Wages and Prices," Chap. V.

Fisher, Irving., "The Rate of Interest."

..............., "The Nature of Capital and Income."

Gonner, E. C. K., "Interest and Saving."

Hobson, J. A., "Economics of Distribution," Chaps. V, VIII, IX, XXIII and XXIV

Kleene, G. A., "Profit and Wages," Chaps. I-VI.

Rufener, L. A., "Principles of Economics," Chaps, XXIII-XXIV.

Seager, Henry., "Principles of Economics," Rev. Ed., Chap. XVI.

Taussig, Frank W., "Principles of Economics." 3rd. Ed., Vol. II, Chaps. XXXVIII, XL, and XLVI.

Wicksteed, P. H., "The Common Sense of Political Economy," Book I, Chap. VII.

第五章　利息問題

第一節　概論

利息者何？利息因何而起？與夫利率之如何決定？前章已略詳其梗概；惟前章所述，僅關於利息之理論；要知利息於社會上，或政治上所發生問題綦多。理論方面僅及其因，社會或政治方面所注重者乃利息之果。前者顧及理論之是否眞確；後者乃專注於策略之實施。如資本之有利息，是否正當？藉曰正當，應否存廢？主張利息完全廢除者，究果可實現其理想乎？亦有主張僅將不正當之利息取締而維持其合理者。惟不正當之利息，究何所指？易言之，利息果屬正當之所得歟？使利息果屬正當，又曷可廢除？既不可廢除，亦有止境乎？以及利息將來之趨勢若何？凡此種種，均須詳加討論者也。

晚近各國失業問題，已呈尖銳化；探其眞因，實以生產方面，有逾額過量的增加，以致過剩。於是分配問題，遂爲現代社會經濟之中心。分配問題，在目前之重要，盡人皆知。且我國社會問題，其迫切亟待解決者，尙非地租，工資及利潤；利息實爲最關重要者，何也？所謂利息，即爲使用資本之一種酬報。我國現時最感缺乏之者，即爲資本。然不有利息，何能誘致一般人使其踴躍投資？資之不投，何有生產？此利息問題，又非詳加探索不爲功。

第二節　利息不可廢除

往古時代，告貸之出於急需者多，用於生利者少；放款者每乘借款者之窮窘急迫，苛以重利；世遂以剝削相詬病矣。如亞里士多德亦曾唱貨幣不生貨幣之說，以攻擊利息之不當。中古歐洲諸國以耶穌教經典中有禁止利息之章句；故利息取締，遂以此爲藉口；並以耶穌教之傳播爲傳播焉。

耶穌教徒主張放款不應收取利息，其所持理由不外（一）根據亞里士多德之說，錢幣的本質，不能生殖的；（二）錢幣既無特殊力量，以產生進益，則放債者亦不能取獲進益；（三）如欲求獲進益，須用苛刻欺騙手段，向借貸者奪取之；（四）利息本身卽爲不正當之進益。蓋以進益之獲得，乃由用款者之勤儉與勞力之所致；至若時間優先選擇，爲上帝所賜予，非放款者可得而專私也。

厥後工商業興，以營利之目的而借入資本者漸多。實際上，以借款而支付利息者，亦不感若何苦痛。放款者亦以不能利用資本，致坐失增加進益之機；轉不若供他人利用，以謀進益之增加，較爲得計。故不分享所增進益之一部者，放款者未必能自甘；斯亦情理之常耳。此念一生，學說先變；而法制亦隨之矣。至若馬克思、羅多伯爾斯（Karl Rodbertus）等，提倡社會主義者也。此輩謂勞力乃惟一之生產要素。是以因生產之結果，遂產生一切剩餘價值，全爲勞力之結晶；故其權益，應全歸諸勞工，尚何利息之可言。世之所謂利息者，乃資本家掠奪勞工之利益。蓋因私有財產制度之存在，遂產生社會貧富階級；富者成爲資本家，貧者淪爲勞動者。貧富之形成，斯強弱之勢分矣。富而

強者，乘貧而弱者之困阨而壓迫之，掠奪勞工所獲之效果，而強名之曰利息。是今日所謂利息者，實不啻掠奪勞工所生產之實利耳。

英倫之彌爾麥克樂，亦謂資本爲勞力之結果；惟利用此結果以生產者，不得不有相當報酬，而此報酬仍宜稱之爲利息。又法之高威(Cauwes P.)嘗謂資本者，貯蓄之結晶也；而所貯蓄者，不外一種勞力。利息卽爲對此貯蓄之報酬耳。

根據前說，利息爲工資之被掠奪者；根據後說，利息又直爲工資。兩者均傾於利息之廢除。殊不知利息自利息，生產要素，非勞力一項；資本亦生產要素之一；此節已於生產論內詳述之矣。資本與土地與勞力，旣同爲生產要素，自應有其應得之本分；所異者名稱各殊耳！在土地曰地租！在勞力爲工資；在資本則曰利息。利息之存在，卽根原於資本之存在者；此則無可否認者也。卽退一步言，勞力爲生產之惟一要素，生產之結果，全爲勞力之結果；然勞力亦非僅指勞體力者而言。舉凡企業家發明家技術家之精神及勞力，於資本之增加，亦有莫大關係。且資本之產生，一部分屬於過去勞工之努力，又安可盡歸於現在勞工也哉？故資本家所取獲之利息，又安見其果爲掠奪品；此吾人對之須有明晰之分辨始可。

且根據卡佛氏之主張，如將利息廢除，則生下列三種結果：

第一、資本之濫用　使用資本，無須支付利息，則使用者每易將資本之一部分，用於不適當之途。同時使用資本時，每漫不經心，以致不能善爲利用；蓋因資本之爲物，構成非易，獲得非易；其於生產，若用之得當，利益無窮；用之

乖戾無方，適足以釀成種種罪惡；豈僅無益人羣，且又害之矣。企業家或一般告貸者，知資本之來也維艱；且須付以相當利息；不用之於產業正途，則母子何所償付？不善爲利用，藉曰能償付利息矣；試問生產各項要素，經一番心力之勞瘁，何以報酬之？俾企業家終所有獲；或告貸者亦能償其所失乎？是知利息云者，不僅爲一種報酬；且更可藉以限制使用者之濫費，或用非其途。利息之涵義如此，安見其可廢除焉哉？

第二、儲蓄之數量減少　儲蓄，難事也。資本之獲得，既非易事；且有時非賴大多數國民之忍苦耐勞，更無以言儲蓄。利息者，用以激勵吾人儲蓄者也。故按恆情論，儲蓄數量之多寡，當隨利率之高低爲轉移。有時不能呈此現象者，無他，受政治不良之影響；或個人間信用不足；以及生產不豐，致演成儲蓄數量之減少。雖有高度之利率，間亦不能誘致資本家之踴躍投資也。顧上述云云，非所語於常態之社會也。據吾人所知者，微利息即不能使儲蓄數量有所增加。故利息之不可廢除，係爲事實問題。凡解決民生問題者，盍注意及之！

第三、資本留爲自用　資本非滯積物。非使其流通運用，即失其固有效力。吾人常見市場金融恐慌，非眞缺乏資本或現金；乃少數擁有厚資者，非囤積以待機，即使現金輸出，留供個人將來之自用。其癥結所在，非因社會無相當利息，以鼓勵其投資；即因法律不足以資保障；政治猶未能入正軌，使資方咸具戒心也。果使社會有相當利息，人民均能安於其事，企業家勇於生產，任何人必不願置現金於無用之地；必不願見利息而無動於中。故欲資本家供給社會以現金者，利息其餌也。無餌斷不能籌集資本，遑云廢除乎？

第三節　利息能轉移儲蓄

利息之廢除，足以阻遏資本之構成，已如上述；且利息之高低，尤足轉移儲蓄之數量；是不可不辨也。亞丹斯密斯及李嘉圖，亦曾主張資本家應有利息，否則不願蓄積資本，而斯密斯並謂將來利潤（Future Profit），即為延緩現在享受（Presant Enjoyment）之酬報也。至辛尼耶根據此種思想而發揮之，認為資本之儲集，完全由於節慾，則又過矣。彼以為不儲蓄，即可縱慾，以圖現時之快樂。因制止目前之享樂，留作將來生產之用，於是資本以生，利息者，即對於制慾之酬報也。顧資本之儲蓄，未必全由制慾而來。蓋儲蓄之成也，多出於富有者之剩餘。以其剩餘，存入銀行，轉放於商場；或購買股票，化為資本；是儲蓄者何嘗感覺絲毫痛苦哉？更何嘗因此而節制消費慾哉？雖曰無儲蓄則無資本，然未必因儲蓄而頓覺不快之感，有現金不生利息，而願貯蓄者，蓋以餘剩之存在故也。儲蓄之構成，其故雖多，又安見必由於制慾哉？個人對儲蓄之觀念各異；要其動機之來，豈盡受經濟觀念之驅使，不過經濟動機能左右個人之行為耳！因而使其有一種選擇焉。故酬報之大小，至能影響其儲蓄之數量。儲蓄之成也，其道甚多；而利息之高，足以誘致之，尤為最顯著者也。玆詳述如下：

第一、尚節儉　儲蓄二字，多含有儲蓄金錢之意義。此猶狹義之儲蓄。吾人所應儲蓄者，尚有知識，機會，信用等。其結果皆可成金錢之儲蓄；其作用能使吾人從極少數之金錢，變成鉅富。其祕訣則自不浪費始。凡不肯浪費者，既不負債；又不想非分之財；彼所篤信者，世界之金錢，惟勞力可以致成；故能以其餘積，存諸銀行。如用零存整付存款，或整存整付存款等，使個人能作此儲蓄觀念者，不特個人之信用漸著，國家亦因之轉貧弱為富強矣。

第二、貴有恆　且個人儲蓄，不僅自不浪費始。恆心亦為儲蓄之祕訣也。常人之意志力薄弱，社會之虛榮心甚

深；不以奢華炫耀儕輩者，即圖個己之逸樂。然一念及衰老病死之襲人無常，非預儲即無以自給；並以贍養其家人。若而人者，間亦茹苦以儲蓄也。願偶思積少成多，需時非暫，或社會之人情冷暖，貧乏者終不免遭人白眼；倒不如以月之進益，供為己用，轉為計之得也。據吾人所習見者，儲蓄之難，要皆無恆，有以敗之。故一暴十寒，有始無終，最為儲蓄者所應戒勉者也。嘗聞法國之富強，非僅因其堅甲利兵，有以自保；而國內大多數農民之節衣縮食，視儲蓄為個人應盡之務者。國民性之優良，遂影響於國本之鞏固。巴黎之紙醉金迷，窮奢極欲，遂認為其舉國上下，罔不若是者，非眞知法國之實情者也。

第三、受訓練　個人儲蓄觀念甚重者，半由於幼時所受之訓練使然。蓋以兒童時代，在家庭中已由父母告以儲蓄之重要；在學校中，教師又告以浪費之危險；由幼及長，頗能明瞭金錢之寶貴與儲蓄之重要。即有果餌或玩具之用費，亦每設法儲存。使舉國兒童能養成節儉習慣，深以「不儲蓄」為恥者，則國自富矣。上述法國大多數農民之好儲蓄，有時為其本性使然。絕非僅賴政府或社會一時之提倡，有以造成此種風氣者。要知對於兒童幼時應受金錢儲蓄之訓練，實為儲蓄基本之原則。我國小學校，祇知告兒童不可耗費金錢，以購食果餌；不知利用種種儲蓄方法，使其自幼養成儲蓄習慣；在學校訓育上，似覺有改善必要也。

第四、貪利息　人類之生，多重視現在，而渺小乎將來。一般人對將來期望程度較低者（如邊際儲蓄者（Marginal Saver））若不予於一種特殊的酬報，誘掖而鼓勵之，則彼無以暫忍期待之痛苦，安望其能儲蓄哉？故彼之犧牲現在享受，乃能轉移其個人儲蓄態度也。此利率愈高，儲蓄者衆而儲款數量亦因之增加者，即此理也。且按人

類心理本能言，孰不具有私利之念？彼之肯以資本貸予人者，又孰非由利息有以餌之哉？國家果能獎勵儲蓄應先自研究利率始，蓋非此不能提倡之，且以養成舉國之儉風也。

第五、積贏餘　儲蓄大部分之數量，與其謂爲得之於個人者，不若謂爲得之於團體事業者之爲愈。企業家有將公司贏餘百分之六十，提作投資之用。其意蓋謂公司所以提出大部分贏餘以投資者，爲股東利益計也。因有實業上各種之儲蓄，社會資本乃因之大增。現代企業之規模日大，在金融上能有操縱勢力者，未始不因公司董事部有此權力，採取此項政策也。至現行利率之高低，雖無甚影響；然投資者莫不要求相當之酬報。是以企業上能以所獲剩餘，再行投資。蓋以企業日見發達，投資者對所欲得之報酬，已能如願以償。故用其額外之酬報，以從事業務之擴張。股東既不受影響，而公司前途，亦復有無限量之發展焉。此外如保險公司，亦能儲蓄鉅款，爲社會謀福利。保險者向各保險公司每年所交之款，爲數甚鉅。平時即有利息，亦屬微細。保險公司以其進益，投諸各項營業；對社會資本之供給貢獻必多。保險者之於該公司也，無論保費之多寡，對於利率，概不計及者因此蓋欲藉保險以達到其儲蓄之目的。保險公司既以信用著聞於社會，斯吾人亦樂爲之投資也。

上述種種儲蓄之途徑，固無所謂期待之痛苦。因此論者遂不信期待之成本，能影響利率之高低。蓋上述各種新資本之來源，對於現代資本集成之方法，並無賴於期待故也。雖然個人儲蓄，亦不能一概抹煞。集個人而成社會，所謂團體者，亦即社會之縮形耳。實業之需要新資本，有待於儲蓄之續增，關係尤爲重大。觀夫投資銀行與其他借貸機關，仍以高利發行債券，引人儲蓄；無非以個人儲積，對於社會幸福及實業前途，至關切要云。

根據上述各節吾人可獲得一種結論曰：儲蓄之構成，雖由各公司或保險公司，或其他無代價之儲蓄有以致之；甚且有負的利息之儲蓄，以達其鵠的；然社會并不因此廢棄個人儲蓄，吾人仍見一般企業家利用各種方法，吸引私人儲蓄，以增加新資本也。他如邊際儲蓄者，亦實有左右利率高低之潛勢力；蓋在邊際線以下如公司或保險公司之儲蓄，及其他願出保費之儲蓄，不受利率影響外；但能誘致一般人努力儲蓄者，又莫不受利率以爲轉移也。就事實論，彼等能享有儲蓄者剩餘 (a Savers' Surplus)，其原因在先能享受市場之利率。所謂市場利率(Market Rate)者，仍不能不因邊際儲蓄者之勢力受絕大影響；因利率較低，彼等卽不願儲蓄。職是之故，期待與儲蓄，不僅有密切關係，抑且能因期待之久暫，終以決定資本供給之多寡焉。

結論　社會組織，無論若何繁複，人類賢愚，無論若何不等；要皆以重視現實，藐視將來者居大多數。凡人對於同樣等量之財富，在現在或將來，所有不同之估計，卽稱爲時間優先選擇。至個人之時間優先選擇，則繫於彼之期待程度爲何如。因其程度之不同，遂發生時間上優先選擇之差異。人之儲蓄，非至對於現在及將來之財貨間之估計，達到一種均衡地位時不止。對於將來之希望高者，非至其對於現在財貨之慾望，加上一種儲蓄保險費之成本，與其個人希望將來所得進益之滿足相抵銷時；彼決不願繼續儲蓄。一般人對將來之期待程度低者，（卽指邊際儲蓄者，）若非特別予以一種酬報以引誘之，則彼之期待的痛苦，將無以取償，安望其能儲蓄哉？故對於彼之犧牲痛苦，有相當酬報時，能影響其個人儲蓄之態度。設所引誘者，不能超過其時間優先選擇；彼將不願犧牲現在消費；不願積蓄資本以轉假於人矣。各個人對儲蓄態度之不同，可以第四十七圖中 SS' 線表示之。利率愈增，則儲蓄者

衆；而儲蓄量必因以轉增矣。

雖然，個人對於時間優先選擇，所以有差別之殊者，半由稟賦之不同，半由於個人收入之各異。在任何時間內言之，因個人見解不能一致，遂影響於資本供給之決定。儲蓄之需要，將以決定儲蓄者犧牲現在消費物程度之如何。因各人見解，多有出入，遂有邊際儲蓄者居間；其潛勢力之大，在在可以影響市場之金融及企業之成敗。因此輩對於現在使用與將來使用之觀念，無甚懸殊。由供給方面言，此等邊際儲蓄者，實爲決定資本數額多寡之重要關鍵。誘致此輩期待程度之高下，即爲其等待期中應得之價格。期待與價格，相輔而行。期待愈久，價格愈高。易言之，此種價格，即爲邊際儲蓄者因犧牲現在消費物之酬報；此種酬報，又來自痛苦中也。人娛樂而我枯坐；人揮霍而我儉樸；則我所有之含苦茹辛，究有何目的在乎？不過期望將來在金錢上多獲一種酬報耳！抑有進者，上述價格，亦即利率之謂；企業家用以代表一種成本。有此成本，乃能實獲資本之邊際供給；姑無論其爲資本價值或資本工具云。

第四節　儲蓄與國力

個人儲蓄，雖有裨實業之發達；但無補於國富。惟社會儲蓄，始能增進國富也。某甲有田百畝，時値豐年，除必需消費外，彼以所積有者，存諸倉庫，以防饑饉；或暫貸與人，以供日後之需；是即某甲之儲蓄也。試問個人儲蓄如某甲者，果能直接影響社會儲蓄乎？要知甲之所存者，或僅足補乙之所缺。對於社會之總儲蓄量，並無關係；更無補於國富已。

且個人儲蓄，未能普遍，僅有少數人，處優越地位，幸逢良機；遂利用欺詐手腕，不顧大多數民衆之痛苦，惟求小己之儲蓄。結果必至造成少數之財閥富豪，足陷全社會於傾覆之境。中國現狀，正復類是。甚至不顧國運之隆替，只計一家之貧富；猶太人（Jews）其往例也。人人向社會日謀攫奪；無人願貢獻於社會；社會未有不日趨貧困也。可不愼諸！

至社會儲蓄，係指關於整個社會方面者言；例如我國每年之產品，除全國人民消費外，尚有餘裕，方名爲社會儲蓄。故此種儲蓄，與普通所謂團體儲蓄，如保險公司者，有判別焉。

美國以生產過剩，乃以棉麥轉貸我國；此即美國之儲蓄。故一國之貧富，胥視此項儲蓄量之多寡而定。倘生產超過消費，年有剩餘；即可表示一國之財富實況爲何如？否則消費尙虞不足，遑云儲蓄乎？

就農產論，我國古代對於社會儲蓄，非常注意。三年之收，必有一年之儲。迨及宋代，朱熹等對於常平倉等之設立，尤具熱心。沿至明淸，此風未改。降及今日，此制竟視作具文。國內各縣鎮，名雖尙存，實亦亡之。有倉無穀者有之；無穀無倉者有之；有穀有倉，已暗中移作他用者有之；甚至徒飽劣紳之私囊；曾有何裨於公益？制度敗壞，一至於斯，可歎已！

雖然，儲蓄固有利矣。惟從另一方面觀察，未始不發生弊端。例如某甲遺其產於子孫，其良者固能依此憑藉，更有施展；若其不良，則所有不動產，不僅爲其上進之累，反足以成其惡而有餘。故政府徵收遺產稅，不啻爲民衆謀社會儲蓄之增加；兼可用爲公益之事業；其利誠溥。奈何當軸者僅知抽所得稅，致置遺產稅於不顧哉？

社會儲蓄，影響於國力至大。欲從事拓土開疆者，非富於社會儲蓄不爲功。倘無社會儲蓄，不足以言戰爭，蓋以戰衅既啓，則生產力弱；不有儲蓄，曷能維持生活之現狀？惟證諸實例，又不盡然。迨天砲火四起，烽烟；環顧國內，毫無儲蓄；當軸復不惜孤注一擲，捲入漩渦。當此之時，惟有採取貼現政策(Discount Policy)，以資彌補。所謂貼現政策者，即移將來之收入以充目前之用。例如發行公債與預徵租稅是也。倘將來之收入可恃，且有贏餘足資彌補者，則猶可說也；若將來之收入全無把握，則此種政策之失敗，非使國家陷於萬劫不復之地位不可。甚至濫發紙幣，致物價騰貴，民生憔悴，則戰事未終，而大局已陷於崩潰，勝利云乎哉！但爲國家爭生存計，外侮之來，共起而禦之者，又當別論矣。

第五節　利息應視爲成本

關於個人企業，尚有一問題，爲吾人應加注意者；即利息能否構成生產成本？會計師與經濟學家所用名詞各殊，使學者不免發生誤會。會計師對於生產成本與財務費用(Financial Expense)之解釋，每有區別；所謂生產成本，即實際生產時已用或應用之一切支出，或錢幣直接之耗費，爲營業與生產時所必需者。所謂財務費用，係指企業家用以謀得基金或錢幣之使用於營業之謂。按上述意義，可知因借款所付之支出，即爲成本。惟企業家因資本供給，所獲得利息，則非成本，須屬於財務用費也。

根據上述解釋，有時不僅引起學者誤解，甚至發生種種爭辯。或謂若以此項利息，應列入成本，將使企業競爭

者處於不利地位矣。但亦未必盡然，蓋業主對於所貸資本之酬報與自己資本應得之酬報，其一種希冀欲得之念，初無分軒輊。蓋彼不以該項資本投入企業，彼必以之轉假他人。貸款與人，未有不獲相當酬報也。由此以觀，所謂利息，自不能不視爲某種商品生產成本之一部分，不應歸納於財務費用，此爲研究利息論者須加注意者也。再按會計學與經濟學對於利息之概念言，二者雖各不同；顧就實際以論，固未見發生若何矛盾也。設企業家欲決定全部生產成本時，則利息似應列入成本欄，例如歐美公用事業公司(Public Utility Company)在未舉債以前，必向政府要求公平率。此項利息，當視爲資本中之成本無疑。有時會計記錄內，列作財務費用者，表面上與利息性質似有區別；揆其實際，則又貌離神合，同爲生產上不可或缺之用費云。

論者又謂投資者所得利息列入費用，則投資者之利潤減少，因投資者所得之利息，非即出於一部分之進益乎？終須視利息爲一種利潤始可。要知經濟學家所謂生產成本者，實指一切商品生產時之費用而言。故利息亦在成本之列。蓋資本之來源，無論出自個人之所有，或向他人而借貸；使無相當酬報，則期待之成分必少，甚至無期待之可言；何能誘掖民衆，使之多所儲蓄；社會既無儲款，供給企業使用，則資本工具行將絕跡云。

由此可知利息關於國計民生，何等重大。利息不僅爲生產成本與工資、原料以及其他各項支出費，實生關係。再按企業家借款論，某項資本之獲得，苟不給予相當酬報，不特貸款者不願出其現金，以供生產費用，即企業家亦不願經營產業矣。是知資本之使用，必先有酬報，方能經雙方同意，一則以借，一則以貸也。

第六節　消費借款應付利息

社會儲蓄，影響於國力者甚大，已如上述。然儲蓄之增減，尤賴利息之引誘。且因資本缺乏，不僅生產借款(Production loan)應付利息，雖借款以供消費者，亦不得不支付利息焉。蓋市場上資本供求之勢力，可以借款之利率表示之。斯乃現代經濟社會之中借款方法也。儲蓄之道，類別甚多。目下最通行者，非爲錢幣即爲信用票據。有款者攜之於市；貸款者求之於市以子之財，供我之需，而利率以定。然告貸者之目的，並非盡爲生產；有借以供個人開支，從事消費；此種借款，名之爲消費借款(Consumption loan)。考其性質，乃爲消極。濫費無度，祇圖逸樂，在現在社會中既不事生產，祇知一味消費。在個人固有岌岌不可終日之虞，對國家尤爲無益有損之舉。我國社會一種遊散民衆，即爲顯例。蓋目時艱，生產落後之中國，百廢待舉，建設無由；益之以此輩之懶散遊惰，國家前途，殊堪擔憂。且近世商場，所謂購貨分期償款者，亦即變相的消費借款也。年來此種方法，漸見推廣。甚至購買消費品如汽車、傢具、服裝、及樂器等，亦均採分期付款辦法。商人爲推銷貨物計，不得不以此遷就購者。購者以一時購買力薄弱，亦欣然採納。循至流弊叢生，民生益艱；世界之不景氣，此亦其一因也。不僅個人爲然，即各國政府之借款，亦每採用此法。大戰以後，德國財政枯窘，經費竭蹶，除大宗借款外，復利用分期借貸以濟燃眉；甚至難以償還此項因償債而借入之款，又非用於產業，徒用爲賠款，非消費而何？故亦名之爲浪費借款(Spendthrift loan)。雖然，彼爲消費目的而貸款於市場者，所發生勢力，仍不減於企業家之借款。惟以企業家借款，概爲生產之所需用，故一切利率，仍以生產所借者爲目標。然亦未始非以生產者易有償付能力；故市場利率之決定，遂以此爲首要之條件焉。又因償付期待之成本，始可借款。故資本之邊際生產力，遂亦爲利率決定之核心。易言之，所謂市場利息，契約利息，或經濟利息，性質

雖異但有常趨一致之傾向；此又為研究利息論者，不可不注意者也。

政府借款利率常較普通實業借款為低；其故由於危險性較少，且抵押品又較穩定所致。例如地丁、鑛產、關餘鹽餘等均能使債權人放得心，靠得住，故遂樂於放款。雖上述各例不能視為絕對的正確，吾人試觀各國政府所發公債，其利率較低於尋常企業利率者，即因國家不動產較大且復較穩也。可知危險性之大小，關於市場利率之高低，至關密切。放款人對於借貸之取捨，往往以此為標準者，蓋有深意存焉。

第七節　利息之限制

綜前所述，無利息不足以鼓勵儲蓄；無儲蓄則資本不足以應用；不容吾人否認者也。且社會儲蓄，不僅有關企業之振興，即國力之強弱，亦於此覘之也。是故利息應視為生產成本，雖消費借款，亦須支付相當之利息。然則利息亦有相當限制乎？法國經濟學家基特氏以為利息具有循環性。蓋以利息之高，足以誘致資本之籌集；資本增加之速，遠過社會上所能運用者，則利息將被迫而下降。降至極低，則有餘資者，不復願儲蓄矣。儲蓄少而資本未有不缺乏之者。夫資本既感缺乏，惟有提高利息，以誘致之；此一定之理也。至若假借法律，以為限制，吾未見其能收實效也。

英國當工商業發達時代，深知利息之不可免除也。英王亨利第六於一四四四年下令取消利息之禁令，代以法定限制之利率。至一五七一年，愛德華第六（Edward VI）又懸厲禁。而女皇伊利沙伯（Elizabeth）即位，復下令允許借款者索取利息。是英國對於利息問題，係根據事實，非全憑理論可比也。意大利亦為當時工商發達之

國家，故亦反對教會之禁令。

法國在加特力教（即天主教）勢力之下，對於利息之禁令，積極實行。當歐洲各國均已撤消此項禁令也，而路易第十四猶變本加厲，禁收利息；即屬商用借款，亦被嚴禁。至一七八九年國家法律，雖允許利息之收取，而最高利率，不能超過年利百分之五云。

降至十九世紀中葉，久行於歐洲諸國之利息制限法，亦因資本之供求關係，遂歸於廢棄。英國於一八五四年，丹麥於一八五五年，西班牙、荷蘭、諾威、撒第尼亞等於一八五七年，比利時、澳大利、普魯士、德意志等於一八六五年至一八六七年間，不惟學說上認利息為正當；而利率之高低，亦任當事者間之自由約定，固不加以干涉也。

日本往昔對於利息之限制，頗為嚴密。夷考其實，其效甚微。明治維新後，民法認利息為自由之原則；故對於利息不加若何之限制。蓋以明治十年所施行之利息限制法，雖規定綦嚴；如百元以內，年利不得超過百分之二十；千元以內，不得超過百分之十五；千元以上，不得超過百分之十二。然社會上高利貸之流行，仍為事實；此法殆等於虛設明矣。蓋以法律限制利率，不僅對債權人為不當之干涉；對於我國社會一般無憑藉，甚至在資本上呼號待援之生產者，不啻絕其生路之門。吾嘗謂我國人民在現社會狀況之下，貧乏者謀生無術；所恃以自給者，幾罔不出於為生產而借債之一途。若徒藉法律以限制利率，在歐美各國，容或可見諸實效。顧按我之社會實情言，非徒無裨生產；且恐一般資本家，因受法律之限制；不以其現金轉假國人，反貯於國外銀行；則市場之金融，既無以靈活；而欲資本供給之來源，得以流暢，徒夢想耳！再按儲蓄方面言，資方之放款與人，實亦一種儲蓄。吾人姑不論其利率之高低，然

以彼輩之現金，能用於生產能使社會產業，逐漸發達，利己利人，此項儲蓄，固不能謂為背謬也。且我國目前大規模之企業，尚屬雛形，非如歐美各國所有加迭爾或托辣斯之能壟斷市場，把持金融。國內大多數生產者既感外貨傾銷之襲擊，而任何同業中復少團體之組織；政府又苦無現金，放與平民；際斯時也，苟無資方之貪念利息，增加資本；雖欲提倡國貨，終不過徒託空言而已！吾非主張高利貸之宜存續不廢也。吾所感覺者，即一般貧困無告之小企業家，舍暫時之借債外，即無以謀營業之賡續。故市場利率，在理想上或可有減低之必要，但在事實上殊苦無糾正之道也。蓋以利息低微，則投資無人；不僅工商業坐蒙損失，而農民春耕時倘無青苗錢可借，尤足使其樂歲難以溫飽，況凶年乎？故利息不應有甚嚴之限制也明矣。然當軸者對於貪高利放款者之橫行，亦應有相當之裁制耳！

或曰，利息之高低，可假輿論之裁制，以資取締。不知輿論雖能取締重利盤剝，而貧無立錐者，仍非告貸無以餬口也。法律可以取締重利貸，顧以資本家之惟利是圖，借款者非現金無以謀產業之發達；即付較大利息，彼亦必告貸也。故輿論與法律，能否限制利息，其效猶小；終不若藉經濟的力量，力謀供給之增加；彼資本家不致視現金為奇貨，而借款者亦何致付重大利息乎？

吾人根據上述，願就資本之本質，以申其說。夫資本流動物也。使法律嚴行取締較重利息，則擁有現金者，必不樂於投資；致取獲此區區微利也。彼不僅不願享此微利，為避免意外危險計，存入外國銀行，不亦較為穩妥乎？因此現金流出國外，則國內資本滯積，而實業無由振興矣。吾人每謂美國對於歐洲各國，彼固為一債權人；因戰債之額頗鉅，美國朝野何嘗不自詡其能惠澤及於人也。要知就經濟論，美國本身未始非一債務國也。緣其國內各項債劵

以及大規模企業之股票，爲歐洲富有者購取甚多；此輩樂於購買者，以有較優較妥之利息可獲也。但一考其原因，無非以資本之爲物，其性流動，非設法利用，即有失錢幣之效用。年來我國資本家除以現金存儲外國銀行，或亦有願購各國債分或股票者，吾人不能深責之也。世豈有擁厚資對利息之酬報，不欲獲得者耶？是知利息如何限制，非先從生產着手，以謀根本辦法之解決者，斷不能適得其平也。

第八節　我國利息問題與農工商業

經濟學中所論列利息問題，本章已詳加討論。對於利息之意義，已加闡發。然猶未論利息問題與我國目前工商業凋敝及農村經濟破產，有何關係。於我國民生實況，仍無裨益也。今之談國內工商情況者，持論雖多，中肯者少。考我國工商業失敗之原因固多，而發展過度與實力過小，亦足使工商務蕭條而有餘。發展過度，在表面觀之，未始不能擴大範圍，振興企業，與舶來品作競爭也。惟以國民生活艱苦，購買力薄弱，商人利無所獲。即欲借大宗資本維持營業；奈因政治不靖。憂患來襲；資本家雖有現金，亦將不敢貿然投資，即稍有放款，而種種高利貸，已使商賈不堪其擔負；甚至願出重利，以求現金，藉謀營業發展者，猶未能如願以償；處如此艱窘情況之下，如之何其能與外人相頡頏哉？反觀歐美各企業家之多量資本，値此失業期間，尙不能操縱自如。可知我國工商業不振，實緣外強中乾，有以使然。而現金之不易籌集，雖出重利，亦莫可如何，此尤須加考慮者也。

抑有進者，處今之世，吾人充耳所聞者，非我國農村經濟破產乎？然此雖能代表我國一般農民而言，至少尙有

一部份農民趁他人破產之際，藉想作發財之機者，亦爲吾人所類聞也。蓋目下所遭破產者，乃大多數之貧佃戶。至於少數富農又復將其所有現金，藏諸地窖之中。蓋我國農民對銀行的組織，根本不能明瞭；且信仰心亦甚薄弱；更因嫌銀行之利息太小，除埋藏外，對於有擔保之農民，則稍事出貸；藉取優厚之息金。故現在農村，被內憂外侮逼迫而破產之際，一般貧農正値焦頭爛額之時，富農卻不願多事放款，而貧農告貸無門；是雙方必終陷於絕境而後已。是則謀農村經濟恢復者，尤當於金融調劑方面，多加注意焉。

今之談農村改良問題者，莫不有下列之提議：如農民知識之宜提高也；耕種方法之宜改革也；運輸問題之宜整理也；穀倉之宜廣設，使農民在靑黃不接時，有以救濟之也；生育之宜節制，俾人口因以減少也；革除農民之不良習慣也；興水利以便灌漑也；減輕賦稅，以減除農民負擔也；又有主張採取保護關稅，以遏止外國農產品之輸入也。凡此種種，議論紛紜；槪屬偏面之理由居多。按管見所及，解決我國農民眞正痛苦，救濟農村經濟破產，其最迫切最需要者，卽爲對農民如何放款耳。此問題得有相當解決，卽能挽回我國絕對大多數農村之厄運；則目前匪患，恐不去弭平而將自弭平矣。民之好亂，豈其生性使然哉？寒無以衣，飢無以食，倒懸無以解；稍經誘惑，不啻爲淵驅魚，爲叢驅雀；誠如子輿氏之所謂如水之就下，有沛然莫禦之勢矣。關心農民生計者，其亦留意於農民放款問題歟！

我國農民最感痛苦者，卽爲無現金可以告貸；卽幸能告貸矣，此輩受高利貸之壓迫，如受桎梏而不能自由行動者然。夫現金既集中於都市，農民不能沾其餘惠也；於是劣豪士紳及一般以重利盤剝農民者，得相率放款與貧農。是農民雖能稍貸微款，不啻飲鴆止渴；循至終歲辛勤，手足胼胝，披星而出，帶月而歸，樂歲不能終身飽，凶年不能

仰事俯蓄者，比比然也。故欲解決農村問題者，應自研究農村如何放款始。對於重利貸之宜取締嚴禁；輕利率之應設法提倡；然後乃能謀農村之眞正福利也。居今之世，經濟學家而不注重農民貸款利率問題者，吾未見其能有裨我國民生也。

我國農人借款，利息之重，苦不堪言。社會中所謂小押利、靑苗利、間夜利、印子錢等，不勝枚舉。此類陋規，不能革除。危害農村，異常深切。且在我國鄉村現有高利貸中名目與利率，雖不一致；惟一般利率，甚至有超過百分之三十以上者。東三省農村中之利率，據云有高至百分之四十至五十者，尙稱最低；農民生活，益感痛苦矣。

著者所主張之農村放款，係利用剩餘游資，救濟農民（見拙作農業放款問題載旁觀第六期）計其類別，則有一、放種籽錢；二、放靑苗錢；三、押稻放款（辦法有二：一爲興建義倉，一爲設棧存糧）四、牲畜放款；五、協作運銷放款。凡此五種，手續務求單簡，利息尤須減輕；至於借款人資格，與放款機關，皆宜有具體辦法。其所以然者，因經濟基礎，爲社會一切事業之下層基礎。農村問題，又爲目前中國社會問題之中心。設使此極嚴重問題，懸而不決，或決而不能發生實效；則我國人口百分之七十九農民，將何以謀其生活?此謀國者不能不注意及之也。

政府欲救濟農民，第一應使有儲蓄者儲於銀行。在農民銀行未設立以前，須派人赴各農村實地宣傳；同時能實際援助農民，尤須能獲得富農的信仰，然後再訂立辦法，鼓勵農民，使其樂於儲蓄；則國內現金雖集中都市，不能救濟貧農燃眉之急；然以富農存於銀行之現欵，未始不能補救於萬一也。故吾以爲個人儲蓄，不僅限於全國工商界。治標辦法，尤在能使國內絕對大多數無資本從事耕作之佃農，得以有機告貸，始能稍紓農村經濟破產之危狀

也、迺者，國內銀行界對救濟農村經濟辦法，有設農村金融調劑會之說；對農村復興之辦法：分一、如何籌集巨款？二、貸款手續及用途；如能見諸實行，不特農民借款有着且利率亦不致高低不一，累及農民，使其感受無窮苦痛也。

不寧唯是，並聞上海銀行有鑒於長江各省農村頹廢，經濟破產，擬有廣設農民合作借貸所之倡議。使此事果能實現，以極低之息金，貸款於農民；則農村經濟，得以周轉；則農民所獲之利益必溥矣。

總之商人借貸與農業放款問題，如能解決，則一切高利貸可以免除；而新利率之規定，必能有裨工商業務與農村復興無疑。經濟學家在中國研究利息問題，若僅偏重其他，對農工商業而不謀顧及；吾未見其能與民生發生若何實效也。

參考書

Aristotle, "Politics."

Bohm-Bawerk, "Positive Theory of Capital," by Smart 1891.

__________, "Recent Literature of Interest," by Scott, 1903.

Fisher Irving, "Nature of Capital and Lncome."

________, "The Rate of Interest."

Marx Karl, "The Capital."

New Testament, St Luke, Cp, 6. (34. 35)

第十六章　論工資

第一節　概論

按功能上分配言之，工資爲實業總進益之一部分，應給予勞工者也。易言之，工資云者，乃爲勞力勞務之酬報。故欲了解工資之眞義，對於勞力一詞，非有明晰之認識不可。勞力一詞，來自臘丁之 Labore。原爲努力或勞苦之意。英國介逢斯謂爲痛苦之力作。蓋以力作而不覺痛苦者直遊戲耳。不力作亦覺痛苦者則爲疾病。至若劇烈之運動，雖爲力作之具有痛苦者，然非勞力也。蓋其體雖勞，其心則逸也。是以在經濟學上所謂勞力者，概專指勞力者力作而非出自心願者而言。工人之勞力，不過因外力引誘，不得不力任其勞也。譬諸登山旅行家雖備受疲乏，不因而卻步者，蓋心存欣賞故也。至若一般人志在獲得報酬，既不獲身體之安逸，復受精神上之痛苦，斯眞謂之勞力矣。尤有進者，勞工之力作，或性屬單調，枯索無味；或力難勝任，忍痛將事；雖非所好，酬報是圖；益以貧方樂於採用機器，而勞工之生活益感不安，痛苦乃日劇矣。

迨英國馬先爾出，根據介逢斯思想，復加以修正。遂謂勞力卽爲身心之努力：其目的在獲得物質的利益；非全因樂於工作，有以使然也。又謂勞力乃生產的，易言之，勞工所施之勞力，必能產生效用。是勞力者又兼指在生產過

程中勞工所用之智力與體力而言。吾人謂勞力爲生產要素者，其意不僅指工廠之苦力專司機器或其他工作已也；舉凡終日勞忙於辦公室中之司帳、司庫以及設計製圖之專員、以及一切操自由職業者，質言之，亦爲勞力。故勞力之眞義，卽指各個人用於一切生產事業之活動耳。

第二節　工資之意義

根據上述，既知所謂勞力者，乃兼指在生產過程中勞工所用之智力與體力而言；則工資卽爲生產時所用一切勞力之酬報無疑；斷非吾人尋常目爲狹義之工資所能概括一切也。故分配論所謂工資，的係廣義之工資，凡因勞務所得報酬，俱不能脫其範圍云。

顧吾人所欲分辨者，經濟工資(Economic Wages)，說者每以勞力之邊際產品爲依歸。蓋邊際產品，乃工人從實業上所得進益中一種最高度之權利；而此項數額，卽可稱爲應得工資 (Imputed Wages)，亦卽工人勞務之所值也。是知勞力於功能上應得之部分，一若土地之有應得地租 (Imputed Rent) 資本之有應得利息(Imputed Interest) 者然。不似約定工資(Contractual Wages) 之僅憑雇主與雇工所規定之契約以爲根據也。惟雇主與雇工間對於工人勞務之買賣，其眞相究爲若何？全視雇主有無操縱一切生產品之實權爲斷。蓋彼所能償付勞工者，全賴消費者對於該產品之重要性爲如何。質言之，約定工資，絕不能超過勞力所增加之價值；而企業家之目的，既在獲利，故彼對於經濟工資與約定工資應衡量輕重，始能決定生產額之多寡；是以任何工人所續

增之價値，常與某特種勞力之邊際生產力相趨一致；乃爲生產上不能避免之現象。因此吾人可獲得一種結論曰：在完全競爭與勞力活動的情況之下，約定工資非特不能超越經濟工資，且二者常有趨於一致之可能也。

論者每以工資一詞，祇指以錢幣償付一般雇工而言；此種意義，至爲淺顯，盡人俱知，無庸贅述。惟本書所論工資，則又包括一切勞務之報酬。姑不論其以勞務售於雇主；或小農工商業主，其勞務之所得，每與其他生產要素混爲一起。例如某甲有田若干畝，彼復擁有耕具可以使用；則躬耕自食其力，未始非樂事也。故當秋收之際，其所獲得者，可舉地租、工資及利息三者，均歸己有。以一人而兼有上述種種利益。吾人不能遽謂其甲項之進益，與乙項進益，究有何分別？更不能決定每項之產額，究屬何如？企業家有時遇此難題，欲於各項進益作截然之分析，吾恐宇宙間尙難尋獲此種最精確之科學方法也。雖然，此僅就地主方面言之。有時佃戶租地耕耘，或借貸播種，彼雖耗時費力，經之營之；彼所獲之價値，吾人亦不能全視其爲勞力之報酬；因其中仍含有利潤在。有此利潤，始能在工作上有所希冀，雖遇艱難，亦不致氣餒也。

顧經理者自身勞務之價値，亦可由此推得之。例如彼以個人才能，被雇於人，任人支配；則此種酬報之獲得，當以市場之估價爲依歸以決定經理者勞務之重要性爲何如。此種方法，對經理者才力之優絀雖暫不計及，惟以各人才力之差別，營業之贏虧，在在使營業受其影響。亦猶農夫之智愚各殊，遂影響土地生產力之量額。故由農產品所獲得之例外進益，不啻爲該農才智優越而掙得之地租也。故亦可名之爲能力租金。

設使其他成本與管理之工資不截爲二事，則某種商品之生產成本，吾人殊無法以知其究竟；即企業家之利

潤，亦苦不能作正確核計也。又使經理者之工資視爲利潤之一，而其所經營業務，復以進益（包括利潤而言）爲根據；則折成資本價值，將使經理者之工資，混列於總資本價值數額之內。是企業上之現有價值，亦將無從精覈嚴計矣。因此之故，管理者之工資，似應視爲工人勞務之報酬；蓋以此類勞務之價值，與邊際生產力原則相契合，且終無所背馳也。

第三節　勞力之貢獻及其比量

由上述定義，吾人不免發生二種問題：即工人之勞務，如何測度？以及其勞務之價值，如何確定？對第一問題之涵義，吾人測度工人勞務，每藉其所生產之商品，以爲表現；蓋其價值（社會重要性）類由彼所製生產品之價值而來。然尙有一種例外者在，卽個人之勞務是。如理髮匠之勞務，爲直接滿足人類慾望者，又當別論。惟普通勞務，要皆以所有生產品之價值，以定其勞務之價值。易言之，勞務價值之代表，卽爲生產品。關於第二問題之涵義，吾人因天資不等，才力不齊，所有勞務，不論爲直接或間接，其價值每相懸殊。愛恩斯坦（Albert Einstein）之相對論與普通教員所授之數學，同一學理；所不同者，愛恩斯坦對於數學之理解力強，能思人所不能思；故能在數理上有絕大之貢獻；尋常數學教員則不能也。故按理論言，工資之一般定率，誠不易規劃判別。勞工問題，固爲現代社會問題中最棘手者之一，要知工資定率，無以確定；勞資糾紛，曷以解除？關心勞工問題者，應特加注意焉。

顧吾人欲測度工人勞務者，須注及個人生產能力，有何差異，始能獲明晰觀念。智者之所爲，每非愚者所可企

及；尤以使用腦力者爲最；同一勞力，甲之具有組織及管理能力者，必易籌集資本，復何患不克馳騁企業界乎？美國一般實業大王，即其流亞也。乙之擅長發明者，彼亦能在科學上有所建樹。如艾迪生者，即此輩之代表也。他若窮年兀兀，以生以養，彼曹所能擔任者，工業上之機械工作耳！故其能力之差異，適足分別個人勞務之重要與否；而勞務質量之差別，皆於是決且更影響於個人所獲之報酬矣；此實值得注意之事件也。

雖然，工作按社會重要性言之，等級亦有差別。有時某種勞務，雖爲人生日常所必需，惟對於人類滿足之貢獻則殊小。如能力薄弱之耆老與幼童，在現代實業界中，雖能服務；然其能力及勞務之差別，欲按一般工資率之規定，給予相當酬報，勢有所未能；況工資率迄仍無具體方法以釐訂之乎？有年薪獲得十萬金者；有年俸祇得數百元者；更有勞碌終日，僅能爲餬口計者；於此欲求工資之通率，或以一種定率實施於各種勞務，恐爲事實所不許也。重拳術家以一朝角力所獲之酬金，與夫電影明星獻藝銀幕所得之薪資，以及負絕技抱專藝之人才，以其所得之進益，方諸廠中勞工，等級懸殊，何啻雲泥！吾人即規定工資之通率，亦不能以此概彼，使其實施而無礙也。若按經濟學中所討論之工資學說，以作一切勞務報酬解釋之根據，未始不能解學者之惑也。

茲爲便於討論工資學說起見，吾人可假定某種性質相同團體之工人勞務以資說明。如技拙勞工，此輩藝無專長，雖有貢獻，亦屬平庸。吾人究應根據何項方法以測度工人勞務？按前所述，使生產力遞減原則之適用於勞力者，與如適用於土地與資本，則勞力有一定數量之土地與資本，必可獲得一定產品矣。顧根據實驗結果，勞力與其他生產要素相配合，每個工人雖可獲得最高產量。但過此限度，勞力增加，土地與資本仍保持原狀而不稍變動；而

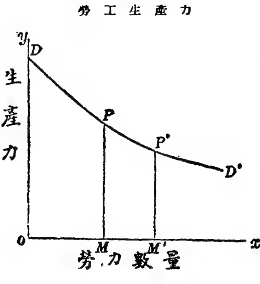
每一勞工所得產品，即形減低。此項減低之數額，又有相對或絕對之分。在生產品每單位數量絕對減少以前每人之生產量亦將因以減低；即使勞力之供給得充分增加，則產品亦將呈絕對或相對的降落矣。

就理論言，工人之數增加，足使生產絕對的低落者，因人多則工作重複而擁擠；反不能使其發生絕大效率。但按事實論，恐不易呈此現象；緣企業家未達其希冀點時，彼即不願多雇勞工。除物質上之生產單位降落外，各個單位所涵之社會重要性，亦因生產量之增加爲之減低。易言之，使任何商品之供給增加，同時、消費者對於該種商品之需求，不隨之俱增，則商品自身之重要性，即爲之遞減。蓋物原以稀爲貴，或以富於效用而愈顯其重要性。今需之者寡，則物價何由騰貴？其自身單位之價變低，亦自然之趨勢也。

上述原則，可以圖五十解釋之。沿ｏｘ線用以測度勞力數量。沿ｏｙ線爲每工人用一定資本耕某方土地時之生產力。設勞力數量在ｏｘ線上，以ｏＭ代表之；則其單位勞力之生產力，可以ＰＭ線代表。此乃假定各勞工之技術相等，效率相似；且以其製造某種同樣商品故也。夫一團體內任何勞工之生產力，既以邊際人之生產力爲決定；使工人增多，如ＭＭ'者，其他生產要素未見變更，則每工人之邊際生產力將由ＰＭ降至Ｐ'Ｍ'。吾人可得一種結論如下：同等性質之工人，用以製造同等色樣之商品；其勞務之測度，即

圖五十

勞工生產力



以邊際人之勞務爲衡，然後始可決定其價格。

吾人苟採用實施方法，試驗工人勞務之生產力，究如何測度？可先就某種工作過程中，增加一勞工，且此項工作，須以現有設備與現有勞力數量爲準則，靜觀其產額結果爲何如？亦能藉知其眞相也。使商品增加，則此項增加量當歸功於所增添之工人無疑；因工作過程中之變動，全依該勞工之力量爲轉移也。

雖然、生產力遞減原則，僅用物質單位，解釋某團體工人勞務之生產力；仍不能視爲解釋工資之完善方法；因商品之價值，或其自身所涵之社會重要性，在解釋勞工之應得進益時，均無不處於等重之地位。玆按企業經理之經驗言，有如下述：彼能付給邊際人工資者，非僅因該勞工能增加商品之物質供給；更因彼所增之商品具有價值故也。故企業經理所付出之工資，胥視其商品價值之大小爲斷。

但爲徹底了解上述事實起見，吾人又須應用價值原則，始能了解各種勞務之底蘊。夫任何商品之供給增加，對該商品之需求不隨之增加者，則其自身價值必降；此乃根據效用遞減原則以立論者。商品之重要性既已降落，則用以製造該物之勞務重要性，亦必因以遞減，減至邊際使用之點而後已。

上述意義亦可由圖五十證之。沿ｏｘ線爲測度某特種工人勞務之數量。沿ｏｙ線爲測度社會對於該項勞務每單位之重要性；用時間或以物量表明之，均無不可。DD'線，代表工人勞務之增加單位，係含有遞減之社會重要性者；則此線卽爲代表二種勢力之結果。易言之、卽勞務之物質生產力與商品每單位之遞減價值是也。至於工人團體之勞務，所有使用之邊際，則以消費者對該商品之需求以爲決定。今假定需求在ｏｘ線上，延長於Ｚ點，則

邊際單位之價值，以PM線代表之。設吾人假定各工人之效率相埒，則同等工人勞務之數量，將以邊際人勞務之價值決定之矣。

上述事實，須加修正。工人勞務所有貢獻，常以其產品直接估價者爲多。邊際使用者對於邊際勞務所願出之報酬，卽爲其勞務價值決定之根據。不過勞工人數，增加至一定限度時，再使之增加不已，則工人勞務之價值，卽爲之低落。半由勞工生產力之遞減，半由社會對續增之生產品減低其重要性故也。故某團體工人之增加，足以減低該團體各個人之生產力；若續增不已，終必與邊際人之生產力相符合而後已。

上述各節，係將邊際生產力遞減學說，應用於勞力之謂。至其應用範圍，祗暫限於某團體工人之能力相埒者而言。至如何以決定，則不得不依邊際生產力之原則爲標準。社會對於任何團體內任何工人之勞務價值，常與該團體內邊際工人所有之勞務相趨近；因吾人既假定各工人間之技術效能相埒，故任何工人亦可視爲邊際的勞働者；其生產力之大小，概以該團體之人數爲斷。

本節所述原則，可應用於任何等級之勞力。工人之勞務，不能大於其產品之價值。且勞工亦不能於任何時期，獲得多於其產品之所值。然則此項數額，吾人將操何術以決定之乎？欲答解此項問題，殊非易事。蓋商品之生產，按消費方面言，純係出於推測。企業家對購者所有需求，既出於預測，則其中必含有不穩定性在。彼使用工人勞務之企業家，以爲有利可圖，必續增勞工人數，以求物量之增加。易言之，卽彼認爲工人續增之價值，能與所付之工資相埒，或遇有超越時，企業家始樂意爲之。彼對於任何勞工之增加，其對象係以生產品之數額爲準則。或減少一人，亦

必視其物品之效果爲何如。根據此點，彼能用以測度勞力對於商品製造之貢獻程度也。依此原則，或以勞力之邊際生產力爲根據者，亦可視爲測驗工人效率最經濟之一種辦法云。

第四節　工資之決定

據上所述，則知勞力者，亦爲財富之一種。而工資乃用以交換勞力之代價也。勞力之授受，名雖雇傭，實同買賣。以言買賣，無價格莫資比量。然則工資者，亦雇傭間之一種價格也。工資既爲一種價格，則工資之決定，亦猶價格自身之決定也無疑。物價之決定，須視該物供求之數量。是則工資之決定，亦應以勞力供求之關係爲轉移。茲先就勞力之需求，予以研究。

第一、勞力之需求　勞力之需求，爲資方需求勞方所產生之物品數量。決定勞力需求數量之原因甚多，綜其要者，不外(一)勞力價值之大小(二)支付能力之強弱，與(三)競爭者之有無三種而已。茲逐一分述如下：

一、勞力價值之大小　資方對勞方所以有需求者，因勞方之生產，賦有價值。易言之，資方以勞方產品之價值大，彼對此種產品之需求數額亦隨之增高。反之，所認之價值小，則需求亦少。然雇主認勞力之價值，所以有大小之別者，蓋以勞力自身之效用有大小；雇主對於勞力之慾望有強弱；與夫競爭者有多寡之判分也。

(一)勞力效用各殊　濟力所以爲雇主所重視者，以勞力自身具有效用在。至其效用之大小，胥視其種類與品質而異。蓋以勞力之爲男爲女，或是否熟練，遂使其效用不同，因之雇主所認識之價值乃亦大異。

(二)慾望強弱不同　雇主所以雇用勞力者，以勞力能滿足雇主之慾望也。然雇主對雇工所生慾望之強弱端賴雇主之身分與其境遇而定。易言之，雇主之身分高，境遇佳，則雇主對於雇工作品所生之慾望強，且認其工作緊急；因而所認之價值大，故需求亦因之迫切。

二、支付能力之強弱　雇主支付能力之強弱，亦足影響勞力之需求。蓋雇主苟無支付工資之能力，必無需求之可言。至雇主所以有支付能力者，以市場之消費能力甚大故也。市場對於某種勞力之產品，需求數量巨大，則資方對於此種勞力之需求亦大。因市場消費能力大，直接支付工資者，雖爲主持生產之人，顧實際擔負者，則仍爲消費人。質言之，消費者之購買能力強，則生產者爲應市場之需求起見，對於勞力之需求將轉而迫切矣。

三、競爭者之多寡　資方對於勞力之需求，每受同業間競爭之威脅。雇主多而競爭烈，則對於勞力之需求強；反之，雇主間之競爭不力，則對於勞力之需求亦弱。至雇主間之競爭，所以強烈者，不外市場盛旺，金融和緩故也。倘銷路不暢，金融恐慌，資方對於勞力之需求少，自無用其競爭；則工資自形低落。際此時也，企業家則心灰意懶；或沉機觀變，坐待良機，徐圖發展。使雇主間復有相當之聯絡與諒解，則工資將益形低落；宜勞力之急於從事組合以謀對抗也。

上述原則，係從社會進益上根據功能的分配以爲工資之解釋。然工人實際所獲得者，仍爲勞資雙方契約所規定之結果。雇主所以操縱勞力需求，爲獲利計耳！彼之所以需要勞力者，亦因勞力爲生產要素耳！設企業家使用工人勞務時續增之價值超過其所付給之工資，彼必繼續雇用之。是需求云者，不啻爲工人勞務之一種分量而已。

至其工資，則係按勞力之等級以決定者也。

夫勞工所得之工資，莫不假錢幣以爲支付。顧此輩所獲得之錢幣，究其實，乃非爲彼等之實際工資，或眞實進益。蓋勞工所得之現金，并非目的；不過藉以爲購物之工具而已。而其所以購物者，則以消費物之供給，能滿足其慾望也。眞實工資，係指其所得錢幣工資所能購買之商品總量之謂。勞工雖以製造大宗消費物爲職志，然勞工亦猶普通之消費者然。所有人生之目的概無不以消費爲最後之鵠的。使其所得之消費物愈多，則其生活標準亦愈見其高。

再從社會觀點言，勞工之需求，意義尤爲重大。分工在生產方面之重要，前已言之。某工團所製造商品，所以供諸市場者，爲交換其他工團所製成之商品也。由此可知任何工人勞務之需求，必有對方之供給，始能維持不替。且此處所謂需求，係指需要勞工生產所販售之商品而言。故市場所需求之商品增加，則勞力之需求亦增加。社會生產過程中所以繼續不輟者，因生產與消費雙方能適獲其均衡也。但負保持此均衡之責者，厥爲企業家。設生產力措置適當，使其納入正軌，吾人從社會觀點言，即知勞力之需求，實起於大宗商品以爲交換而來。人類對工人生產品之需求愈殷，則勞力之需求亦愈大。不過此種現象難於繼續持久者，因企業家有時對消費之過程及其定率，不能作精密之預測耳！設企業家在揣懸市況時，遇有錯誤，則生產與消費，恐難均衡；且從而發生不穩定之現象。際斯時也，必有一部分企業家遲延或停止其生產。於是社會各方面皆受影響；而實業遂無生機。社會之不景氣，孰非由企業不振有以致之？是知勞力之需求，實基於各種生產事業之續進不已；而商人之經營，又受此種基本經濟勢力

之支配有以致之也。

第二、勞力之供給　以上討論之工資理論，純偏於勞力之需求，及其於生產方面之使用為何如。勞力之邊際生產力，每受勞工人數之影響，前已述及，惟對於勞力供給之原因與影響於供給之勢力，尚未注意及之。茲進而申述之：

設使一般供給原理，應用於勞力方面，且須受普通定律支配者，則在工資與勞力之生產成本間，必有一種均衡之成立。惟勞力之供給，常有其特殊性；在其自身有時并不遵循普通之定律，甚且不受其支配者；不過在不同工人團體中，供給與普通供給原則相契合耳。易言之，凡物價（指工資）增加，同時、勞力之供給亦因之增加；蓋以勞力者之自由改業，雖屬不易，惟假以時日，則任何勞工團體之工資繼續高昂，不特使其他勞力者，樂於改絃易轍；且本此情況繼進弗已，亦足使該種勞力之供給，呈永久增益或擴大之現象也。至供給數量所以有變動者，其主要原因不外：(一)工資價值之大小，(二)勞力生產費之多寡，與(三)供給者競爭之強弱而已。一經分析，便知其概梗：

一、工資價值之大小　勞工所以甘心勞苦者，志在獲得工資也。是以勞工認工資之價值大，則彼願供給勞力之心切；惟因勞力供給數量增加，工資遂有下降之勢。反之、勞工認工資之價值小，彼不甚願意出售其勞力；則工資有上升之勢。至勞工所認工資之價值有大小之別者，不外(一)工資之效用有大小與(二)勞工對於獲得工資之慾望有強弱也。

(一)工資效用各異　勞工所以願得工資者，以工資具有效用也。所謂工資效用者無他，即工資之購買力是

已。工資可以換得一切享受。易言之，因獲得工資所受之實惠大，而勞工願供給之數量亦增加；供給數量日增，工資遂有降落之勢。反之、所得之實惠小，則勞力卽不甚願供給其勞務；因此之故，工資遂呈漲騰之勢。

(二)慾望強弱不同　勞工對工資所生慾望亦有強弱之分。蓋以勞工之身分與境遇，在在可以左右其對於工資之慾望而影響於其供給也。如其身係赤貧，家徒四壁，時有斷炊之虞，或處境窘苦，又無工團之奧援，此輩對於工資慾望非常迫切。謀事甚急，則工資亦自低微矣。反之、勞工稍有薄產，且有工團之接濟，則彼對於工資之慾望不強；且不急於謀得工作，則工資日必趨於高漲。

二、勞力生產費之多寡　勞力生產費者，乃勞力之生活費也。某地某時一定之職工，必有一定之生活標準。倘所得工資，不足維持其生活標準之費用，彼必思改習他業。此項勞力之供給，必漸減少。設或改業匪易，生計維艱，則營養不足，心身衰弱；甚至父子兄弟，流離失所，老弱轉於溝壑；壯者走入歧途；勞力之供給，因以大減；則資方倘能提高工資以安流亡，未始不能稍濟其急也。反之、工資高而生活易；不僅現時之供給量增；甚且因早婚之故，致使勞力之供給超過需求；則勞力之價值（卽工資）因而降落；復回於生產費以下之標準。是勞力之供給，恆視勞力生產費與工資之關係爲如何，以爲增減也明矣。

三、競爭者之有無　勞力之供給，每受勞力自身競爭之影響。勞力者多，則競爭劇烈，而供給因以大增，遂使工資有下降之趨勢。反之、勞力者少，則競爭不力，供給量減，工資遂有提高之趨勢。是勞力者互相競爭之有無或強弱足以左右勞力之供給數量而影響工資之漲落也。至勞力者之有無或強弱，胥視（一）人口之多寡，（二）勞務之難

易，(三)營業之盛衰，(四)勞動心之強弱，(五)交通之便否，與夫(六)工人組織之有無爲轉移。大抵人口衆多產業衰弱，勞動心強，工人間缺乏組織，交通又復便利，勞務又無須特別訓練；則此項勞力供給多而競爭強，工資必有下降之勢。反之、人口減少，勞動心弱，勞務繁難，產業又復盛旺，交通不甚便利，移民不易，工人間組織周密，則不僅供給稀少，且競爭不力，則工資未有不上漲者也。

結論　據上所述，勞力需求之決定，其原因雖多；最要者不外雇主對於勞力所認價值之大小，雇主支付能力之有無，與雇主間競爭之強弱而已。勞力供給之決定，則以勞工對工資所認識價值之大小，勞力生產費之多寡，與勞工競爭之強弱爲最。設此項決定之勞力需求額與供給額相互一致，則工資復歸平準。易言之，此種勢力相激相盪，匯集於一點，此卽所謂均衡點也。倘求過於供，則工資騰貴；反之、供過於求，則工資降落。殆與一般物價之決定如出一轍。質言之，工資之高低，一面依勞力之邊際需求，一面依勞力之邊際供給的均衡點爲轉移，始能不離常軌。

以上所論，乃依經濟的原因，論定工資之常道。然人事複雜，工資每爲人情風俗習慣等非經濟的動力所左右。蓋以雇主與被雇者之結合，不僅恃經濟的力量以爲束縛。惟時至今日，非經濟的動力亦隨經濟組織之發達而漸失其勢力。說者謂工資之決定，每由勞力供求之均衡，有以致之，非過論也。

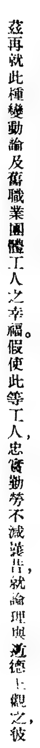
上述原則，可假圖五十一以表之。沿 o x 線，用以測度勞工之數量。沿 o y 線則表示工資之高度。DD' 曲線表示勞工之生產力。例如勞工數量爲 o M 則直線 PM 爲該項勞工之工資率或其邊際產品之價值。易言之，工資之高度爲 PM 則被雇之勞工爲 o M。至 SS' 曲線呈斜坡之趨勢，則表示勞工出售之彈性甚微。又因 DD' 與 SS' 兩

線交於P點，則工資之市場利率，即以勞工之供求為依歸。工資率與勞工生產力相輔而行；而與勞工數量則相反而行。質言之，任何職工團體之工資，不僅以勞工之供求為衡量，并恰等於該團體中邊際人所生產產品之折合價值（Discounted Value）云。

根據前說，勞工供給變動之影響亦甚大。例如某時各廠工人頓感缺乏，各個工人均居重要地位，則其邊際生產力當然增高；而與供給曲線交切於P'點。斯時雇主競雇工人，願出較高工資。設工人能利用機會平均分配於各工廠，亦可共享較高之工資。反之，因移民入境之勞工接踵而來，工人數額陡增，而需求方面並無變動。結果，遂使供給曲線，向右移動，而交切於P''點；如VV'線所表示者，即其明證。且此輩勞工為避免失業起見，必願減低工資；蓋以工人之增加，已使其全體工人之邊際生產力大減故也。惟各工人競於供給其勞務，復假平均分配，致達於完全被雇之目的；則各業間之邊際生產力，亦歸於一致；而工資亦以P''點為標準。此項工資適足償付各邊際人之勞務。

圖五十一

工資之決定



茲再就此種變動論及舊職業團體工人之幸福。假使此等工人，忠實勤勞不減曩昔，就論理與道德上觀之，彼

等之酬報，似不應減少，然彼等實無力以抵抗工資之減少。故於任何工人團體內，如某甲工作能以某乙代之者，則各人均為邊際勞工。設某企業家雇用此等工人五十名，則各工人對於雇主之重要可按彼用四十九人工作時收人之差異以測度之。第五十人之工作，與任何人之工作相埒，幷無分軒輊。倘減少此人，或其中之任何一人，則必減少四十九人之工作能力。由此類推設有一新工人，加入此工作團體，而為五十一人；而其地位與此團體中各工人相同，因此邊際產品，遂乃大減。原有工人，雖努力工作不稍懈怠，亦必失卻其在生產上之重要性矣。在此種情況之下，雇主利用職工競爭之弱點，而減削其工資，使被雇者日處窘境，幾無以謀生。此非因被雇者自作之孽，乃事實使然也。但吾人亦常見工資之減低，未必由雇主對工資政策有所變更，乃因雇主之給付工資，祇視工人所製商品之價值之如何，始能衡量一切。經濟工資，既不以道德為標準，故不能僅依人類生活之需求，定其應得進益（Inputed Income）也。故工資之數額，只視工人勞務對於社會進益之貢獻以為準則。

再討論各雇主對於勞力市場之關係。設市場工資率既已規定，如上圖PM所表示者。各個雇主在勞力市場所居之地位，亦惟有接受此種工資率，以為生產上必需之成本。依此成本，決定其需要勞工之數量。在此限度以上，因各工人之貢獻而獲得之進益，每超過其勞力之所值。此種事實，可假上圖APD面積表示之。此部分進益，可充其他生產要素之報酬，如企業家之薪金與利潤是。此項剩餘進益，實為引誘企業家使其增雇勞工至OM之限度之止。因逾此限度，各勞工之生產力反比其所得之工資率為低。此限度即代表邊際生產力，亦即工資之定率也。倘此企業家停止營業，或減少雇工；則被解雇之工人，將擠入其他工廠，使其產額高增；同時可使其他企業之邊際生

產力為之減低；而工資率即有下降之勢。反之，設此企業家擴充營業範圍，從事增加勞力，而不減低工資；則彼所需要之勞工，多來自其他企業界中；遂使一般工人之邊際生產力增高而工資率亦隨之增高。緣勞工所希冀者，工資之獲得耳！彼等並無良禽擇木之觀念也。

嚴格論之，企業家每雇用較多勞工，藉獲較多之利益；使其生產邊際低於同業競爭者。易言之，即減低工資以冀獲得較大之剩餘。按諸事實，殊不可能。因同業者不甘雌伏，必出與之競爭。工人遂有離職他就者。當兩方邁步競爭於勞力市場也，勞力之供給，雖有差別，必終歸於均衡；但每企業家所雇用之最後一人，其勞務必足以償其工資之所獲，始可維持其一切現狀也。

第五節　勞力供給之特點

綜前節所述，乃完全基於理想市場者；按諸實際，未必盡然。如勞力供給決不似其他商品供給之富有彈性，即為明證。易言之，勞力供給之增加，固屬不易；而勞力之供給，尤難驟見減少者，則以其品質各異所致也。

第一、勞力供給增加不易　勞力供給不似其他商品供給可以任意增加；緣勞力之種類不同：有富於危險性者，如礦工之掘煤是；有為人情所不樂為者，如屠宰業是；有專精之技能，如彫琢工作是。凡此種種，或為人所不欲，或為人所不能。不僅因(一)改業匪易；且因(二)人口增加每呈遲緩現狀，則對於現時勞力供給之影響即甚小；復因(三)移民費時；是以勞力之供給，在在受限制也。

一改業匪易　欲測度工人之勞務，對於近代實業界勞務種種之不同，須先有相當之認識乃可。夫社會人羣，原以互助爲本則勞務即用以求達其目的者也。無勞務而空談互助，迹近自欺欺人；有勞務以謀求公益，始能利己利人。然按勞務與互助言，二者固有密切關係。若按個人間所獲進益論，技擊家所得酬報，與普通匠人所得工資，多寡雖殊，性質則同；對於社會，並未見發生若何影響；即推而及於月獲鉅薪之銀行行長，與技擊家所得之進益，又有何關係。且前者之所獲，固未見其能決定後者之所得也。此種勞働之分類，名之曰無競爭團體（Non-Competing Groups）此項職業之分類，吾人又不能劃分鴻溝，使彼此間能有極確切極嚴格之分辨。試以東西各國社會情況論，即知其涵義之所在。印度、古國也。社會階級制度，懸殊特甚；僧侶與軍人不相聯絡；軍人與農工，視同陌路；同爲印人，老死不相往來。傳統觀念，極其牢固；社會遺習，在在縛人。以甘地之百折不撓，奈都之奔走呼號，亦難喚醒全印度民族之沉夢；彼此階級之隔閡愈深，予英人操縱離間之機會亦愈多，良可慨已！遑云職業分類之易於通融乎？環顧泰西各國，職業雖門分類別，工人雖不能操農學團；然使鐵匠積多年經驗，邁進不已，未始不能躍爲鋼鐵公司之總經理。彼羅基非洛與卡利基輩能擁絕大財產，操縱全國及世界石油與鋼鐵事業者，彼輩所恃者，無他，即個人有爲之身手，與美國社會予以擇業機會之自由。不特無印度社會階級之嚴厲苛刻以爲限制，抑且能開東方各國守舊之風氣，俾人人憑自由意志之競爭，以謀圖存，以資發展，國焉得不富強乎？

雖然使勞力之性質均等，職業之選擇絕對自由；則必有一種循序漸進之工資等級，由低而高。如此辦法，既不躐等，復無僥倖，似可使工人免不平之鳴矣。要知長此不改，工人生產品之等差必泯，各種職業自身之優美性，亦無

以表現。且商品之價格每隨其性質而定；在此等情況之下，遑云工資之通率乎？倘根據上述理論，欲求其一一實現，誠非易事；緣勞力對於職業之變更，尙無完全的自由選擇之可能。此不僅由於個人能力差異；勞工對於其職業之專門化，亦足限制其自由改業也。技術精巧之鐘錶匠，欲其成爲律師；前者技藝雖巧妙已到毫巔，其如不能代後者之雄辯滔滔何！彼經多年研討，成爲律師，誠匪易事。即使化學家或工程師，學有專門，業已精專，欲其改弦易轍，轉習其他職業，每不易成功。即令其有成就可能，但人事之牽掣，人爲之阻礙，亦足限制其改業之自由而有餘。如各國工會、或律師公會等之種種拘束；足徵自由改業者，在理論與實施上、均不能如願以償，此工資之分類，乃爲事實使然也。

職業團體，不一其數，生產事業各別其門。吾人既不能使勞工階級，由最低達於最高限度，使其能循序漸進；更不能使一定數量之勞工階級，能容納整個勞工也。即使分類可以實現，恐亦均有重複之虞。然許多團體分子，因希冀他項職業之較優酬報另有所圖者，其例甚多。如律師，工程師及會計師能充任企業家，努力經營，稱雄於實業界中者，已屢見不鮮。即精嫻之工人，原操機械工作，一躍而爲廠主者，亦大有人在。惟吾人爲解釋工資起見，不得不將職業團體，使其分類。同時，各職工團體在工資上，不能劃一者，亦正以防範工人之心猿意馬，漫無定見；或見利思遷，妄冀酬報。不特實業秩序，難以維持；工人間不能安心職務，使營業前途，致受意外損失也。

二、人口增加之遲緩　勞力供給之彈性每不若工人團體間彈性之強者；因勞工供給與全人口，絕不侔稱，且各有其特性在。是以按平時觀之，勞力供給之彈性，與人口之構成，似無攸關；設遇機會增多或工資提高，必有一部

分游民，參與工作；即大多數婦女，終日忙碌於實業界或服務社會者，何嘗不以求過於供之所致哉！大戰時法國壯丁爲國捐軀者，狀極慘而數極鉅。當時法國各地職業，向之以男子任之者，厥後不得不以女子充其數。至其勞力供給之彈性，所以有此伸縮者，實因一般男女，素爲不常被雇之勞工；雖所受訓練較差，工作效率較低，然以其勞務，未始不能貢獻社會；復因其時之勞力供給太少，苟有人喜用之，亦可從業較有效力之工作，是以雖拙工亦能執役其間。若婦女者，非盡拙工也；安見其不能取男工之地位而代之乎？顧在平時，勞力之供給彈性甚小，即有變更，亦必觀人口之自然增加，以爲數額上之補充。故在供給上即易呈明顯之痕迹。但其增加之期限，約略計之，概以十年居多，因幼童成長後，始能作生產事業，服務社會也。

勞力供給，與人民數目絕非一事，前已略言；顧從長期間觀之，人口漸增，影響於供給者甚鉅，故易引起人口之討論及其消長之原因。吾人際茲研究工資問題時，祇能言其概略而已。馬爾薩斯在其人口論中（一七八九年著）曾證明人口增加與食糧供給關係之密切。人口增加之速度，較食料之供給爲速。若不設法制止，隱憂堪虞。故戰爭、饑饉、疫癘等，即所以減少人口。否則人口激增，不知伊於胡底！然尚有所謂消極的阻止法，即遲婚、節育等，是亦將使人口增加之速率，得以遲緩。使其上述諸因，則人口愈增，繼續不已，世界各地必呈人滿之患，均陷於窮境而後已。馬爾薩斯之學說，固不無許多訾議之處，然實有其卓見特識在焉。

馬爾薩斯人口學說，在十九世紀風靡一時。於是學者聚訟紛紜，各持己見。在許多批評中，確有人認其學說，對人口增加之解釋，猶未透澈；且在事實上殊與歷史經驗相背馳。吾人平心論之，實未敢許其爲千古不易之則，惟據

護其學說者，每謂貧窮階級之生殖率高於富有階級，且引證事實以明其無誤。降及近代，頗有一般學者認馬爾薩斯之學說甚爲正確；迥非臆度妄揣毫無根據者所可比擬。蓋證以往古，人口增加，每繫於食物供給之增加；且可假此項事實證明人口數目，每與一種普通供給之勢力相呼應。易言之，民食實際收穫數量之豐嗇，亦能影響人口增加之多寡，是以在吾人研究工資論時，不得不承認人口增加之重要，實爲勞力供給之基本來源，惟勞力供給之彈性，遠不如商品供給之速，故需求之影響，遂成爲工人勞務的價值決定之一大潛力。

三、移民之受限制　前節所討論者，乃人口之自然增加。在新興國家，勞力供給之彈性，所以有緩急之殊者，未始不以移民爲轉移。美國爲容納世界各國移民之總匯，自一九〇〇年至一九一四年，各國移民至美國者，每年幾及百萬。男子年齡大部分係在十五歲至六十五歲之間。影響所及，能使美國勞工界之生活程度，轉爲減低。美國政府所以頒布移民律者，表面上雖爲取締有色人種之移入；實際上仍爲其國內之勞工著想，以免失業增多，勞資糾紛，益形纏繞，殊非社會安甯之好現象也。尤有進者，移民之數額愈多，結果，必使國內原有勞力之邊際生產力爲之降低，則商品價值，無以提高，企業所獲，愈趨愈下。設不幸引起市面之金融恐慌，生產頓滯，社會前途之隱憂，將何以消泯之乎？不僅此也，移民而來者，類以貧苦之階級爲多。此輩之生產率，比較甚高。美政府倘不設法教養之，使其成爲美國化的公民，更非國家之福利；是不啻增加政府之負擔，使其多所顧慮也。吾人姑就勞力的邊際生產力所發生二種相反之勢力言；勞力生產力與勞力供給量，既相背而行，然則凡在新興國家對僑民移入，必加以限制者，亦以其在工資上所生影響甚大故也。因此吾人可獲得一種結論曰：無論勞力供給之增加來源若何，必使勞力的邊

際生產力減低，遂能影響於經濟工資則一也。

第二、勞力供給減少甚難　勞力之供給，固不易任意增加，已如上述；然亦不似其他商品之可以自由限制。蓋以勞工所處之地位，甚為惡劣，在在使其無法自拔也。茲舉其犖犖大者述之如下：

一、工作時間有限　勞力之實際供給，與其可能供給，每易趨一致。蓋以勞工之出售勞力，其性質如水果之急於求售者然，極富於時間性者。今日未能售出，明日即將潰爛；日無工作，即日無以獲；且人壽幾何？試就其畢生工作時間言，又能有幾何？即使其作業日無間斷，亦屬有限，而況有時感覺失業之苦痛與人事之變遷，使其難以繼續操作乎？尤有進者，勞工類多貧困，恆恃其日之收入以維持其每日生活，是以求獲工資之慾望甚形迫切。按理論言，勞工似可稍限制其供給，以促進工資之提高；但此項能力究屬有限。勞工因生活壓迫，或經濟困難，雖欲俟工資增高，其如仰事俯畜，不能貫澈其初衷到底何！是以工人每有低微工資，聊勝於亡之歎。是以勞力之出售，常為一種被迫之廉價品也。

二、身心不能自由　勞力與勞工自身，如影隨形，不可分離；非親臨工作，即無有勞務，不似資本家，可以錢賺錢頤指氣使也。例如某甲與雇主既經訂立契約，規定工作時間，彼不僅售其勞力已也，即其個人心身上無形中必受種種約束，不似其他財貨，可因需求之增減而為供給之增減。質言之，彼因工資以謀生活，個人自主力，即受桎梏；彼之生活及工作，在契約有效期間，無時無地不受工作條件之束縛也。彼雖心有所不甘，然亦不能不忍氣以接受工作之規定限例；雖工廠之環境惡劣，亦必力謀適應者，無他，為求獲工資而已。

三、僱於遷移　勞力之固定不移，原爲相對性的。不似商品能自由遷移，以謀獲高價。然則勞工爲受惠或被制之物品也。室家之累，語言、風俗、習慣及宗教之特殊，以及各工人間智愚不等，其自身有時尙不能任意自由，雖欲就食他方，亦苦未能。且各國工資標準過有等差，甲國勞工欲赴乙國工作者，事實上亦有所不能。不似資本爲物，遷移甚易。是以甲地感覺勞力缺乏者，乙地往往苦其過剩。不啻使勞力供給，有失調之傾向；是爲勞力與商品比較，顯著性質，未必卽如後者之活變云。

第二、工人所受之惡果　綜上所述，工人所處之地位，旣甚惡劣，遂致產生（一）供過於求，（二）契約失當，（三）失業恐懼，與（四）覓工不易之種種現象。略爲分述，卽可知其槪義矣。

一、供過於求　勞工之對象爲資本家。勞工所希冀者，無他，工資是已。如我國勞工朝夕所兢兢者，不過爲餬口計耳！工人之福利，何嘗夢見？一遇時局不靖，或金融恐慌，失業者衆多；工廠不從事製造，勞力卽呈供過於求之現象。

二、契約失當　就勞力契約言，勞方因亟於謀生，致迫不暇擇。故契約雖有規訂，究以不利於勞工者爲多。契約名雖自由，按其實際，處處幾予勞工以不自由。且資方雖按契約付給勞工之工資，其奈工頭之任意剝削，藉端剋扣何。卽求如契約上已規定之微薄權利，工人亦不克盡享。含冤誰訴？此勞工問題之難解決；吾人不能盡歸咎於工團之操縱其間也。故爲謀勞工幸福起見，除設法保護勞工應享權利外，對於不適宜之勞力契約，國家究應加以干涉；甚至取締；方能消除勞資之糾紛也。他如童工及婦女夜工等，亦應力謀改善辦法；俾勞資間之衝突，能消弭於無形，或亦解決社會問題之要道歟。

三失業堪虞　不僅勞力契約為然，歐美各國對於勞工保險，無不設法提倡者，亦所以謀勞工心身上之安寧；且可以濟其急需也。吾人須知勞工最大之痛苦，猶不在日常生活之窘迫，彼等所欲言而不能言者，即其自身所遭疾病、衰老、損害或失業時之種種苦難也。工人之生活，既無以保障；工人之將來，復無以維持；心如懸旌，一遇誘惑，鮮有不為所動；此國家應與資方合作，力促勞工保險制度之實現，儻亦消弭我國內亂釜底抽薪之辦法歟！

四覓工不易　為解決我國目前勞工生活計，勞工介紹所，實有組織之必要。我國勞工組織，實力甚微，規模尤小；工人失業，竟有仰屋興嗟之歎者，彼輩豈真無噉飯地哉？有時甲地勞工無法工作，乙地正需此項勞工，特苦於消息頓滯；地方復無勞工職業介紹所，使工人知所趨就也。

參考書

Carver, Thomas N., "The Distribution of Wealth." Chap. IV.

Clark. J. B., "The Distribution of Wealth." Chaps. VII, XI, XII, XIII.

Deibler, F. S., "Principles of Economics," Chap. XXI.

Fairchild, Furniss & Buck, "Elementary Economics."

Hobsen, J. A., "Economics of Distribution." Chaps. V, VII.

Taussig, Frank W., "Principles of Economics." 3rd, ed., Vol. II, Chaps. XLVII. XLVIII.

第七章　工資問題

第一節　概論

工資者，所以酬報勞工之貢獻者也。勞工之貢獻，又假勞工之生產品以為表現，而工資之決定，亦應以勞力供求之關係為轉移。正如物價之決定，全視商品供求數量之均衡為斷也。惟勞工之供給，實異於普通商品之供給，不能任意增減；是以勞工與資方發生利益上之衝突時，勞力者每處於不利地位，已如上述；惟前章所述，僅關於工資之理論方面；揆諸實際，因勞力之供給，缺乏彈性；故勞資之糾紛以起。至勞資雙方所以發生糾紛者，十之八九乃因爭論工資之高低而起者也。他如要求縮短工作時間，改善工人待遇，仍不失為要求增進工資之張本。至如一切勞工問題，如女工童工之受限制，包工、分紅議價等辦法，無一不與工資問題攸關。是以工資問題無正軌可循，則一切勞工問題無由解決，則勞資糾紛，曷能避免；致使社會呈不安寧之現象；宜工資問題成為社會問題之核心者也。是以對於工資問題非詳加探索不可。

欲求能徹底了解工資問題，必先對於（一）工資支付制度有相當研究，（二）工團組織與工資究發生若何關係？（三）生活程度對於工資之影響若何？（四）工資是否屬於預支性質？復假各家對於（五）工資學說之異同，以糾

正之；不僅消弭勞資之糾紛，亦正所以謀社會之安寧，俾國利民福獲以增近。玆分述如下：

第二節　工資支付標準

晚近社會學家與經濟學家，萃多人之精力，以謀獲勞資糾紛之解決，顧猶未能解決者，蓋偏於理論者居多；卽使按其所倡者以行，勞工未必果能獲其實惠也。故工資支付問題，如能有具體辦法，出以公允，處處爲勞工之實際生活設想，不特工人願努力工作，同時，資方之利益，亦不生妨害，是兩獲其全之辦法也。

自以工資雇人工作之制興，則支付工資，必有標準；不能全憑雇主之意志爲依歸。易言之，雇主支付工資，決不能自由賞賜；必有所憑藉，以定支付金額之多寡。支付標準最通行者爲（一）計時支付制度 (Hourly or day rate Plan)。其有最合乎經濟原則者，乃爲（二）計件支付制度(Piece-rate Plan)。至藉以避免勞資糾紛者，則有（一）團體承攬制度(Group Payment Plan)。（二）活準工資制度(Sliding Scale)。（三）勞資合夥制度(Co-partnership)。（四）生產合作社 (Co-operative Association for Production)。（五）獎勵金制度 (Premium Payment or Bonus Plan)。與（六）利潤分享制度 (Profit-Sharing) 六種。玆按其利弊分述如下：

第一、計時支付制度　雇主支付工資時，不問勞力生產品之多寡良窳爲若何，只依勞力時間之修短爲支付之標準。例如按月按日按時支付一定之金額是也。其利有三：

一、計算簡便　按時計算，不特手續簡便，且更易於記憶。在今日分工制度盛行時代，製造過程，異常繁瑣，司會

計者，殫精竭力，猶虞弗及；對於工資之以時核算，又不知省卻幾許手續上麻煩也。

二、數目確定　企業家既易預算一切勞力之生產費用，藉以調劑生產品之多寡；同時，勞工亦易預知其收入之確數；然後量入爲出，或稍事儲蓄；則生活豈止趨於安定，勞工亦得安心製造云。

三、工作易精　勞工問題之解決，原屬精神與物質兩方面的；今勞工既能按時受薪，彼卽可安心工作，不特工作易於精細，且可免除操切粗率之弊；故安心與安身，實爲消弭勞資糾紛之不二法門。

上述三項，只論及計時工資之利益，要知任何制度之成立，有利者未必無弊，玆述其弊如下：

一、流於怠慢　工作既可按時受薪，其性質似屬固定。要知勞工每易趨於怠慢，致企業家欲期產品增多，勢有所未能。不僅此也，勞工甚至故意遲延，藉免失業，此尤爲吾人所慣見者。

二、監督不易　好逸惡勞，人之常情。工作者因按時受薪，每致樂於遲延。於是資方爲增加產品數量起見，又不得不增添監工，嚴行監督；則工廠逐月之支出，必較前爲巨。其所以如此者，蓋恐工作與報酬，不能一致，勤者不能獲其賞，惰者反而獲其利，誠有欠諸公允。

三、易生誤會　工資既按時支付，每使雇主感覺勞工之不熱心工作，遂有減低工資之動機。又勞工因按時受薪，致工作優越者，每生怨心；因其所獲工資，與劣工相埒，殊無分其軒輊，又安願努力工作哉？

第二、計件支付制度　支付工資，以工人產品之多寡爲標準；不問其勞力時間是否修短。例如製衣按件，運物以石之類是。其利有五：

一報酬公允　報酬公允者，則勞工易於勤奮。故按件以付工資，工作勤快者，所獲必較多；工作遲緩者，所獲自較少；二者所得報酬，必公允無疑。

二督促費省　工人因按件獲得工資，每願自動努力，則廠主可減雇監工從事監督；工廠費用既減，不啻使資本基礎益形鞏固。

三計算精確　按時計算，在時的方面言，固甚精確；但在製造品方面言，殊無以表其精確性。故按件計算，最爲工資支付時最公允之辦法。

四能力易於表現　工人不能努力，原因繁多；廠中勞工之技術不等，經驗各殊，亦足生此弊害；故按件支付工資，良工得以表現其技術之高超，收效尤宏焉。

五衝突可免　工資按件計算者，廠主按產品數量之多寡，即付以應得工資。如此則感情作用可免；而種種爭奪之見以泯，狡黠者亦難借機衝突矣。

綜前所述，按件工資，較計時工資，似甚優良；惟其弊害難期祛免，茲述其概要如下：

一濫於製造　按件付給工資者，不特良工多願製造，以獲報酬，即拙工之從事製造也，亦每出以粗率之方法；蓋此輩所希冀者，工資多所實獲耳！產品之良窳，則非所計及。

二工作過度　工作過度，不特影響於作品；且易使勞工心身均感疲倦。在表面上，製造品之產額不見其低；但工作之效率，無形中已呈銳減之象。

三、削減工資　按件工資，不啻削減工資。曷以言之？因企業家所注意者在形式不在精神；且彼所切願者，即在製造品之亟於趕成；商品之製造愈多，工資支付額亦愈形較少；則企業家愈有獲利之機。因企業家每以出品最多之工作爲支付工資之標準，是工作特速者增資有限，而工作遲緩者剋扣實多。

四、勞力周轉率大　商品之出產愈多，失業者亦愈見其衆；因商品堆集，每難銷售，企業家之資本亦感周轉不靈，故勞工之作輟不定，既易生失業之苦，且更演成生產過剩之弊。

五、難期精細　難期精細，亦爲按件支付工資流弊之一。因勞工所希冀者，祇有工資；彼爲商品銷售著想者，亦誠尠矣。況又以按件爲支付工資之標準歟？

綜前所述，計時支付制度之所長，即計件支付制度之所短；而計件工資之所長，亦即計時工資之所短。此二種制度，利害相倚，得失參半，固未便遽斷其優劣也。然就業務之性質言，在求產品之優良，不期速成，則以計時支付制度爲優。是以大多數工場之支付工資，採取計時制度，藉以避免計算上之麻煩。反之，其有以製造物品速成是務者，只求數量上之增加，不計產品之粗細，又如不便於監督之事業，似又以採取計件支付制度爲較優。胥視企業家之自擇爲何如耳。

顧工資之支付，無論以時或以件計，究不能免勞資之糾紛。必求所以調劑勞資雙方利益上之衝突，以期勞力利用上能實收經濟之效；則勞力完滿之結果，始可企及。現已試行者，則有左列六種支付制度。

第三、團體承攬制度　此項制度，係指某工人團體以一定工資，承攬完成某項特定之事務而言。易言之，即以

集合計件辦法代各個人計件索取工資之謂。故雇主與工人團體議定全體勞力工資時，祇以按件所應得之總價爲準則而不計及各工人工作之多少。工人團體議定全體計件之價後，再轉向其團體中各工人按工作之難易多寡，以爲適當之分配。依此制度，不僅勞工可維持其自主獨立之地位；企業家亦可避免監督上之麻煩；而事務之完成，亦易期待。在此項制度下所有工人團體，實爲工廠中之互助團體，以其全體勞力之結果，售與廠主者。故又曰包工制度。此制之弊，在包工工頭之中飽漁利。即此工人團體之領袖如不能得其人，則每有吞蝕一部分承攬工資之危險；且粗製速成之弊，亦所難避免。

第四、活準工資制度　活準工資制度謂工資之標準甚形活動。蓋以勞工產品之價格爲標準，以定工資之制度也。質言之，卽基於勞資兩方之同意，預定產品之價格，與標準工資之謂也。如因市況甚佳，產品價格，逾於預定之標準價格而上漲，則工資亦準此比例而提高。反之，市場疲滯，產品之價格低於標準價格，則工資亦因此而降低。故又可譯稱工資從價升降制度。蓋以工資時有升降，雇主每隨產品售價之漲落而定其支付金額之高低。易言之，產品售價升漲，工資亦漲；售價低落，工資亦爲之減。惟此項制度，利少害多，不可不辨。

一、依此制度，其最顯著之優點，卽勞資兩方同利害，共甘苦，得失又均享之，盛衰與俱，憂喜相通。驟視之，雖目爲理想的完善之工資支付制度，亦無不可。

二、設詳細分辨，則此項制度之缺點甚大。蓋以工人之生活難定，影響生產事業者亦殊巨；他若計算上之麻煩，尤其次焉者也。

(一)生活難定　依此制度支付工資。若市況常呈佳象繼續不變，則勞資雙方固同受其益。一旦市面凋疲，商場不振，物價暴落，工資亦隨之下降。則工人入不敷出，又不似企業家之資產素裕，可假他項收入以資彌補；則工人處此境，鮮有不因窮困轉入歧途者，則其影響社會不堪言喻矣。

(二)計算煩難　依此制度，遇物價暴跌，不惟工人之生活不能安定；卽物價之變動靡常，亦殊難應付。每日每週所支付之工資，時時須與物價相呼應表裏；則正確計算，固感棘手；而資方用於計算之費用，亦頗蒙損失。

或曰、採用此法，可定工資支付之最低限度。使工資之跌落，不得低於工人之最低生活費用標準以下。無論產品售價跌至若何程度，而工資低落，至此最低標準時，卽不致再行跌落；藉安工人之身心，未為不可。不知計算上之麻煩，終難避免耳；宜此法未能見諸通行也。

第五、勞資合夥制度　勞資合夥制度又稱實業合夥制度 (Industrial Partnership)。此法於尋常工資外，使工人對於工廠，亦享有一部分主權。卽使工人執有股分；不但得分沾利潤，且具有管理之權；同時亦負營業上損失之危險。此種制度，不啻使雇工漸次與雇主同立於企業家之地位，則勞資合為一體，其間衝突，自可消泯於無形。

分與股份，可用分紅方法。卽將工人應得之贏餘，改作股分。惟積聚逐年所獲之賞與金，至欲與企業家之股分相頡頏，其間必須經過長久時期，始能達到目的。且以素無資產之勞工，使與資力雄厚之雇主，同負企業上之危險；不僅非其所願，抑且非其所能堪也。是以工人每因不願負擔損失之危險，卽不願為股東。工人既不願為股東，雇主强將其應得紅利作為股分；似屬不可。

倘將股分分爲極小之股，俾工人之力足以購買或許工人在股分公司創立時，給與定數之紅股；若企業之有創辦紅股者然。要知股份不宜給與各個工人。宜給與工人之集合體，或其工聯，則較爲妥當。若能再將逐年應得之紅利，強作股分，繼續進行，將來必有一日，使公司之資本，盡入工人之手；生產事業成爲互助，而公司亦將變爲生產協作社矣。如法國勒克雷耳 (Leclaire) 之油漆事業，係由此成立者也。

第六、生產合作社　生產合作社，純爲工人所組織。其目的在廢止工資制度。惟仍以私有產權爲基礎；不過使工人自居於主人之地位而已。首創工人生產合作社 (Working Men's Association for Production) 者爲法之公法家步祉 (Buche.) 創立於一八三四年。厥後各國咸有此項組織，風起雲湧，倣效者踵至。惟求辦理有效者，爲數實尠。蓋以其艱難之處甚多，舉其大者而言，則有(一)缺少資本(二)缺少知識(三)缺乏顧客與(四)改變政策四種危險。

(一)缺少資本　生產事業，不可無資本。大規模生產，需要資本更多。工人貧窮，難集巨資；只能從事於小規模之生產；每坐失多財善賈之機；故難與大企業家爭衡。

(二)缺少知識　工人類多缺乏教育，知識不足；管理人才，尤感缺乏；苟得其人，或不願使居高位；或不願受其指揮，往往有之。緣工人昧於事理，頗尙感情。不知勞心者，與勞力者有時不能作等量齊觀也。夫既不願給與勞心者以特殊報酬，又安能得其協助哉？

(三)缺乏顧客　生產合作社之力，既不能從事於大規模生產事業；只能從事小規模生產，則產品之成本必

高而售價亦昂；以致銷路不暢。況其信用與牌號，素不甚著，難致招徠。批發顧客，未見踴躍。只就零售門市，恐亦難望其發展云。

（四）變策堪虞　合作社之原意，在廢除工資制度。惟於辦有成效以後社員每自視甚高；拒絕新社員加入；而願採取雇工制度；則一變而為小資本股東之股分公司，或合夥營業矣。揆諸人情事屬當然，無足詫異；緣始創之工人，幾經辛苦，造成方興未艾之事業；自不甘容許後來者，享受同等權利也。要知亦殊有失原意云。

時至今日，合作事業甚形發達者，緣補救其缺點之道正多故也。最著者不外採取（一）分紅辦法，（二）職團辦理，與（三）消費合作社辦理三途而已。

（一）分紅辦法　生產事業，仍由雇主主持；不過按時將贏餘分給工人。雇主生時，工人為夥友，雇主死後；工人為其繼承者，繼續經營此項產業。

（二）職團辦理　生產合作社由職工團體創辦之。凡某職工團體內社員願加入者，可儘量容納之，藉增資本而廣銷路。

（三）消費合作社辦理　生產合作社，由消費合作社主辦之。多數消費合作社發達以後，可共組聯合會，從事辦理生產合作社。不僅資本與人才不感缺乏，且此多數之消費合作社，可作固定之顧客，而銷路自暢矣。

上述辦法，要以第三種為最有希望，將來亦有發達之趨勢；惟此中有聯合 (Federalistic System) 與自主 (Individualistic System) 二制。前者則由消費團體單獨或聯合建設工場，製造其所消費之物品。其工人仍為

受工資之被雇者按常例不得分享利潤，利潤須歸消費者；惟亦有工人要求享受利潤之分配者。後者則由工人自行組織生產合作社，努力經營，而消費合作社不過供給其資本與銷路而已。

第七、獎勵金制度　獎勵金制度者(Premium Payment or Bonus Plan)，乃於一定工資金額外，遇有特殊情形，給與特具勞績者以特別補助費之謂也。所謂特殊勞績者，不外指工人之出產較多，品質優良，技術超羣，向未曠工，任事久遠，節省原料，或愛護工廠等各種情形而言。雇主應給與獎金，以資鼓勵。一面可避計時制度下工作遲緩之弊；一面可免計件制度下的粗製濫造之虞。惟獎金之給付，每不給予現金，而仍保存於雇主之手；或由雇主代儲諸銀行，禁止任意提取，留供勞工不時之需。

上述制度，工人大抵反對之。蓋以雇主每利用此種辦法，以竭勞工之力；甚且以產品之最高額爲支付工資之標準；更使勞工非竭力工作，無以獲得此項獎金。使工人操勞過度，身心受損，不但使工人努力增進其現在進益，而捐棄其未來幸福；且出貨過多，尤易引起失業之恐慌；宜工人多不以此種辦法爲然也。

第八、利潤分享制度　利潤分享制度者，即分紅制。此制於額定工資外，年終由利潤項下，提出若干成，按照工資契約之規定以資分配。如按工資比例與供職之期間爲分配之標準。是或徑付以現金；或付以本公司之股票，使工人亦成爲股東；或代爲儲蓄，或代付作養老基金，使工人不至濫用浪費。或謂工人不見現金，易生怠惰之心。要知此法比諸獎勵金法，實爲較優。且其性質，非爲賞賜，乃爲工人權利之所應得者；並載明於工資支付規程之內；則工人對於營業盛衰，利害關心，而勞資之糾紛亦自易消除；並使工人樂於工作，忠於其事，以謀營業之興盛；則工人自

沾其餘患矣。其利甚溥，綜其要者，則有四點：

一、平等精神　此法不僅能消除勞資之糾紛，且因工人能參預利潤之分享；亦足提高工人之身分使其由機械性之雇工，進而爲夥友；藉以表示平等之精神。

二、休戚相關　工人因有利潤可沾，常增進工作熱忱；其所以願增加生產力者，以休戚攸關故也。

三、提倡儲蓄　平時工資，可供生活費用；年終紅利，可供儲蓄，以備不時之需。

四、減少失業　雇主與雇工間，關係既甚密切，則失業之事，亦可避免；惟此法之採用，尙有二重限制在焉：

一、此法之採用，須限於事業之盛衰，依勞力爲轉移者。至若大規模重工業之利益，多視資本是否雄厚，機械是否精良，經理是否勝任，市況是否興旺爲轉移；不僅恃勞工之能力與熱忱已也。

二、此法之採用，須限於獲利易測之企業。茍非於事業性質上，年獲利潤，可以易測，且其間毫無懷疑餘地者，有時不免引起勞工之誤解，因之紛爭衝突，反見增多。

此法較諸獎勵金法，其主義雖優，但實行則較爲繁難；所以不易實現，且受人反對者在此。

社會主義學者，以爲分給工人之利潤，本爲由資本家奪之於工人而仍分諸各工人者也。且分紅之目的，在誘致工人增多出產，然其所增之進益，或不足償其多用之勞力，亦其缺陷也。

或謂工人無分享利潤之權利。因利潤爲雇主勞心之結晶，且多恃幸運爲轉移。獲有利潤，既可公諸勞工，設不幸遇有虧損，亦將由工人分擔乎？

惟施行此制，將利潤分諸工人。使工人獲得利潤，藉以變更其嫉視廠主之心理，避免糾紛；則社會財富當有增加之望。

結論　工資制度之將來　工資制度雖多，然各有其缺點。或有提出合作生產方法，以代替工資之支付，亦不過爲一種折衷辦法而已。然則工資制度，究可廢除乎？此亟待討論者也。

社會主義學者，以爲現在之工資制度，是資方迫使工人對於雇主有不可避免之倚賴。復以租金、利息、利潤等名目，以強占工人勞力所獲之結果；並謂宜廢除私有產權，使社會爲生產工具之主人，使工人能盡享勞力之結果。合作主義學派(Cooperative School)或稱連帶責任主義學派(Solidarity School)，認工資制度爲暫時報酬勞力之方法。將來須與資本制同歸消滅。蓋以工資制度，具有勞資之(一)衝突難免，與(二)痛癢無關之二大弊端也。

一、衝突難免　工人與雇主常於利益上發生衝突。如工人欲以極少勞力，博得極多工資；而雇主時思以極少工資，換得極多勞力。於是分階級，倘爭競，甚至雙方以停工罷工相要挾。利害相伴，豈非雙方之苦事哉？

二、痛癢無關　按照工資支付制度，工人以定價售其勞力之結果。只計按時或按件受薪，不問事業之成敗。工人既不能分得產業之利潤，復不致因不關心而被斥退，利害無關，誠足影響產業之進展也。倘勞工用心盡力，勤勞將事，生產之結果雖佳；而勞工所得至微，常處窘境，亦不過供資方達到發財之目的而已。宜勞工有時作不平鳴也。

綜上所述，社會主義學者，主張廢止私有產權，則工資制度自可廢除。不知工資制度雖可廢除，而生產工具，仍

為社會所共有。不過使工人不為資方工作，轉而為社會工作耳。易言之，不過以社會代資方為雇主耳。為社會工作之工人，與為資方工作之工人，其境地未必果有異也。證之蘇俄近況，亦可明悉其眞諦。

至合作主義學派，謂工人無財產，可以依附雇主；並使工人成為雇主之夥友。如此，則工人為生產團體而工作，不啻為自己工作也。易言之，工人自為雇主，工人雖可認為滿足；然事實上亦殊感困難。不僅生產範圍受其限制，不足以轉變全體工人之境地；且擔負事業上之危險，與收入之不能固定，反貽工人以憂戚也。

由此以觀，工資支付制度決不可廢除。蓋以工人既有固定之收入可恃，復不擔負事業上之危險，無論按時或按件支付工資，雖不樂意為之；再輔以獎金分紅等制度。遇勞資偶有糾紛時，可用政府力量，加以干涉；再由立法機關，議定有效之勞工條例，以資限制；則工人自受惠無窮矣。

宜天主教社會主義學派 (Catholic Social School) 認工資制度為正軌也。此派學者，以為循此道以進，貧富可以相養。所不同者，此輩主張工資不當以勞力供求為高下耳。蓋以勞力之供給，異乎一股商品之供給故也。然則欲致公平之道，工人宜以團體力量與雇主商訂契約，以免工人自由訂約之受虧損；間輔以法律上之干涉或取締，斯則可已。

第三節　工團組織與工資

據前所述，則知工資支付制度，不可廢除；惟無論按時或按件計算，或是否輔以獎金分紅等辦法，要以團體力

量與雇主商訂契約爲宜。緣工團之組織關係於工資者甚大故也。

我國工商業之不振原因雖多，舉其要者言之，如組織之不完備，與夫信用之不卓著，皆爲其主因。要知組織不特有關於營業之勝利，即對於工資，亦能發生甚大影響；所謂工資的邊際生產力學說其所假定者，即爲競爭力之完全活動。顧依吾人所習知者，該項勢力不特難以完全實現；且有許多障礙使勢力方面殊受影響，致其結果不能圓滿，遑云其他乎？雇主與雇工，對於工人勞務的價值之估定，即不能有等一之根據。勞工不觀營業成績如何，專賴一般勞力市場內所發生競爭力量，以爲要求工價之標準。有時甲雇主所付給之工價，每爲乙雇主援引之以爲決定工資價格之準則。職是之故，雇主每利用勞工之愚昧無知，遂以較低工資，以償付工人勞務。然勞工所受損失，豈彼等心之所甘哉？晚近泰西各國，凡以工業立國聞者，則藉一種組織運動，與集團勢力，以爲與企業家討價之利器；則勞工所獲進益較前爲優，然此豈資本家所樂聞者歟？

雖然，吾人於此，即不能不對美國福特，深佩其眼光之遠大，識見之超人。彼之視其汽車廠中之雇工也，不啻爲多量之小股東。彼更使勞工所獲工資與其所應享利益，設法以謀增進；俾勞工既樂於工作，且處處不與資本家情感上發生衝突。狄突艾（Detroit）勞工之成績不見遜於各地，而福特與工人能安然相處者，職是故也。

近年以還，工潮澎湃，資本家每苦無術應付。關於工資，吾人見工團所主張者，每有矛盾之現象，則此項理論之亟待研究，殊爲明顯。此問題之焦點有二：第一、團體組織，影響於約定工資；第二、團體組織，影響於經濟工資。夫由工團之力以規定工資，則約定工資之修改，必有利於勞工無疑。雖然，既言團體，非有精明強幹之領袖，對於普通勞工

情形，能瞭若指掌者，固未見其能收宏效也。使工團領袖，能具此才力；然後始能向資本家討較好之工價，爲勞工界謀幸福也。抑學者尤須了解者，歐美目下最有勢力之工團，非僅恃少數領袖之舌戟唇槍，或宣言廣告號召以博工人歡心也。且更注重工資種種難題之解決。於是搜集材料，多方解釋，使勞力契約，得有完善妥適之訂定。更使勞資雙方，均心悅而誠服。如此辦法，自能消除工潮於無形。甚且有工團爲徹底改善勞工生活起見，爰聘請國內經濟學家或統計專家，潛心研討；俾工資問題，得有圓滿之解決。此在我國工業團體，亟應倣效者也。又有當勞工新契約未訂立之先，必請專家研究或交涉者，思想縝密，手續周到，足可爲我國企業家取法也。

設工人結合團體，與雇主討論待遇時，雇主而欲多占便宜，或設法剝削其應享之權利。在事實上或有所不能。雇主有欲維持其營業，有願付勞工較高工資者，亦有雇主就工人最低要求付給工資者。雇主亦知倘對勞工不能付給相當工資，整個營業行將大受損失。是以彼必須按工人勞務之充分價值，付以工資。較之雇主與雇工間按工資之多寡屢屢討價不休者，在精神上既感苦痛，在物質上企業家亦未必果有所獲；不過徒增手續之麻煩，與感情之裂痕而已；豈計之得哉？不特此也，雇主失一勞工，對於其營業無若何影響；惟失去全體工人，則彼整個企業，不免遭停頓矣。所受損失，固一若勞工之失其工資者然；其痛苦爲何如耶？工人爲預防資本家薄情寡恩起見，遂有聯合行動。一面制止雇主之強橫；一面團結工人自身之實力，有裨於約定工資者，實非淺鮮。彼等對於勞務價值，既獲得充分代價，不啻軍事家據要害之能取勝於敵人也。設勞工之要求，已超過經濟工資。在彼等雖已達其願望，幸告成功。但甲之所得，卽乙之所失。則其他生產要素必受相當之損失無疑。世豈有有利無弊之事哉？聰慧之工人領袖，知

其然也。亦不願要求過高工資，致營業招自殺結果也。易言之，使企業家不能償付工資，營業必至破產而後已。是勞資雙方，不啻兩敗俱傷。近代實業之勝利，雖全賴幹練之企業家，努力以推進之，然使工人對約定工資之要求，實際上已超越經濟工資時，恐非企業前途之佳現象也。

第二問題，又為勞工領袖與雇主間爭辯最劇烈之焦點也。此問題維何？即勞工組成團體後，能否增高其經濟工資？易言之，勞工雖有團體，所有勞力的邊際生產力，是否因以增加？即按經濟學家之意見，亦未能一致也。雇主鑒於工團之組織，其要旨無論為與資本家取對抗之勢；或果真為勞工謀正當之福利；顧其結果，不過減低勞力之效率耳。吾人亦嘗聞企業家之呼籲乎？工團之勞工，不特出貨之數額較低，且工作之效能，反不如一般普通勞工之顯著；甚或工作拙劣，有不堪聞問者。要知工人擅敢如此者，彼固恃工團為其奧援；彼更可挾工團以自重也。縱彼操優良之技術，恐亦不願有所表見也。是彼所以如此者，非其力之不贍；非不能也，是不為之耳。故此項問題之複雜，在各方面雖有其充分理由與明證；然在工團保護之下，每有懶散怠惰者流，溷跡其間；彼不僅濫竽充數，甚且有佯作忠信，實行其刁狡者；尤有進者，工團往往藉某種專利之權，陰行其奪權奪利之實者；如之何能望其為勞工謀幸福哉？故工團組織之動機，雖有足多者，惟其流弊愈演而愈多，終不免為世人所詬病也。

工團之效力，設吾人假定其不致濫用威權；則其團體組織能否增加經濟工資乎？茲為徹底研究此問題起見，姑且指定有限額之工人團體。工作之人數，一經限制，則該團體內任何勞工，必能使其勞力的社會重要性，為之增高；從生產力遞減原則中，實能使其應用而無不吻合也。且工人之數目，過有增加，彼等之邊際生產力乃因之低落。

設反其道而行之，使某種工人團體內之人數減少；則各個工人之勞務，其間所含社會重要性，亦必續增。準是以言，勞工所以能增進其經濟工資者，孰非受工團組織之所賜歟？

顧上述諸端，僅指某種指定工團或職業而言；非謂全體勞工能藉團體組織，可以增加其經濟工資也。設某種團體之邊際生產力，遇有增加，對於勞力之總供給量，未必果受影響。因甲種職業團之人數，予以限制，則此輩勞工亦可改而參加其他職業團體，固仍有其啖飯地也。結果，將使他團體之邊際生產力，因人數增加反爲之降低矣。因此吾人所獲得之結論，有如下述：一團體之組織也，雖能增加其本團體內勞工之經濟工資，然不能使整個勞工界受其賜也。更進而言之，凡勞工所獲得之主要利益，非經集合的行動不爲功；惟因團體組織之效果，將使約定工資與經濟工資，易趨一致；此則斷無疑義者也。

第四節　生活程度與工資

工團組織，以全體力量與雇主商訂契約。其效果能使約定工資與經濟工資趨於一致；前已言之。惟工團之組織，尤貴能維持工人之生活程度。緣各種工人，各有其生活程度。工資之高低，雖不必全以其生活程度之高低爲標準；惟工資之最低限度，要以能維持其生活程度爲宜；是以工人之組織團體，即以此爲號召也。

晚近以來，因工會關係，勞工生活，遂獲有保障。易言之，工資所得，必足以維持工人生活程度；因此依據生活程度支付工資之學說(A Standard of Living Theory of Wages)，遂博得社會多數人之同情。緣任何團體工

人，其生活程度，一經確定，必以全力保持之，不使其低落，且絕不容外界之橫加干涉或任意破壞也。邇來日本傾銷政策，雖足以起歐美各國之嫉視，彼固足以自豪；然據吾人觀察，日本之勞工情形，殊爲可憫，任何工業最高工資平均每日不過一元。甚至如絲品製造工業之女工工資，平均每日祇有一角五分者。是以日本勞工每日工作十小時，所獲工資或竟不獲一飽，然以如是之低微進益，苟日本勞工界遇有較上述工資之付給爲尤低賤者；吾知蓬萊島國人民雖以忠君愛國服從天性著聞於世，其工潮亦將演成猛烈澎湃之勢矣。考其眞因，卽該國工人之生活已在其應有生活程度之下故也。是以爲維持生存計，彼輩絕不容再橫遭削減工資之困阨。日本之勞工界已如此，證之歐美亦莫不然，彼歐美各國之勞工，其不願有色人種之移入者，非志在排外；蓋恐其已立之生活標準大受影響，則原有生計將無從維持。因此之故，一般人遂認工資者，實受生活費用之支配。在美國許多重要的勞資仲裁案件，所以能得解決者，未始不受此項學說之賜也。有時勞資雙方遇罷工事起，每援此例以辯證者，亦頗不乏人。吾人因此項學說之益趨普遍化，願根據其理論，一分析之。

何謂生活程度？一般人知其然，恐未必知其所以然。所謂生活程度者，係指勞工能購買某種消費品之數量爲若干；此乃彼所有錢幣工資 (Money Wages) 之功能；非爲其工資之原由也。易言之，勞工所獲得工資，不過爲一種購物之工具而已。故工資而不能購物也，其自身之功效必失。可知工資之自身，絕非目的。例如某甲與其家族，每年進益數在二千元上者；彼之生活程度，卽可用此數額之錢幣以購得必需品之數量以表示之。吾人每謂工資甚微，不足以供勞工及其家族購買其生存上之必需品者，則無以維持工人物質上之效率。惟眞實工資之增加，乃能

使工人勞務的生產力增加。雖然，在此種情形之下，勞務之價值，仍由勞力之邊際生產力以決定之；並不以其生活費用爲準則也。顧欲維持生活程度，使其無從降落，又不能不藉遲婚或其他有效方法，使勞工人數不致增加；遂以影響該團體工人之邊際生產力云。然此種事實，終無以改變工人勞務的價值之基本解釋，吾人祇能採取各項方法，以維持勞工生活程度而已。且成本所以能影響商品價值者，俱以受供給之效果，有以致之。同時，工人勞務之供給，所影響於成本者，其效果較其他經濟物之供給爲遲。按理論言之，生活程度與吾人之解釋工資，似無甚關係；亦正猶成本之不能決定各種商品之價值也。無論何項經濟物之價值，罔不以其自身之效用，以爲解釋之本源。故謂工資學說，用工人勞務的成本以爲解釋者，不若以其勞務之價值爲立論，更較確切而益有信徵也。

上述結論，對於經濟工資或工人勞務的價值如何決定，似有正確之論列。然於實施方面，似又不能不予以注及。按理論言，任何階級之工資，罔不取決於該種勞力之邊際生產力。論工資者，亦須以此爲依歸也。惟按實際以言，即有工資等級（Wage Scale），欲以測度工資之確數；一面科學化，一面合理化，恐在事實上亦有所難能。吾人所據以權衡者，即雇主所付之工資，絕不能超過於工人產品所有之價值。緣企業家所希冀者，純利潤之如何獲得耳。失利虧本，彼必不願爲也。故依工資等級以測度工資之高低者，除藉各個勞工每日每小時或每件商品之總量額，以表示外，恐無較善較妥之辦法也。顧此種辦法，亦不易施行。因勞工所製商品，概由合作而成。即有分工，亦不能截然判某種商品，爲某勞力所生產；且所有商品，乃爲預製以待售者；況其價值概又於出售時始決之乎？故勞工價值，實包括於商品價值之內。祇可於勞資雙方訂約時估計之耳。

要知困難雖爲事實，雇主與雇工又罔不欲獲得一種確切之事實，以爲商訂工約時之根據。此項辦法，殊近實際；逈非徒逞理想所能完事。歐美經濟學家認爲解決工資之糾紛方法甚多，尤以採用生活程度（卽生活標準）理論爲一種較準之辦法。資方所欲獲得者，不爲謀生活之解決，卽爲增加其資產。同時，勞方所希冀者，不過爲餬口計耳。要之雙方之生活問題，一概不能抹煞也。各國談社會主義者，亦罔不以各個勞工，須能獲得最低工資(Minimum Wages)，以維持勞工生活者；用心良苦，含意實深；蓋非此不足安勞工之心，俾社會免除勞資種種爭執也。茲假定勞力的邊際生產力，超過現有生活標準之價值；吾人卽可根據數字，以測度勞工生活費用；尙不失爲一種合理性的準確也。不甯唯是，在勞資雙方議訂契約時，更不失其較妥切之依據。此種辦法，較之以工人勞務之價值如何以爲斷定者，似爲解決工潮較爲捷徑之方法。吾人根據勞工生活費用之數字以謀解決之道者，能使雙方在商訂契約以及買賣進行時，向所感覺諸般困難，如瀚海之茫茫，如迷霧之濛濛，皆可至是有自信力，以釐定工資之多寡。若僅漫無標準，或憑揣想，或依理論，或訴諸感情，均非治本之道也。因此之故，任決定實際工資率(Actual Wage Rate)中，捨採取勞工生活程度，以爲解決工資糾紛辦法外，恐尙無他道。顧吾人尤須了解者，上述事實雖可承認，惟仍不能改變吾人已有決定工人勞務價值之基本原則；與夫工資本身所發生種種關係。所謂生活程度之學說，不過爲生存學說(Subsistence Theory)之廣義理論。在解釋工資時，尙不足依爲確切之憑證，作最後之定論。緣某種商品之價值，依勞工生活程度爲準則者，同時，須知生產費用，在在與該商品所具有之價值關係尤爲密切。某種商品之製成，勞力不過爲生產要素之一。勞力自身，不能代表商品一切的一切。故工人勞務之價値如何？可由其

所發生效用大小以為決定；然又不能不藉具體化商品以資解釋之為愈也。

結論　美國一般勞工領袖對於以生活程度為工資學說之解釋者，多不滿意。此曹認為採取此說，實業上所獲進益之增加，轉生障礙。不如使勞工在各項工業發明與工業進步中，能獲逐漸增加其參與之機會，俾得享受其要求。其所持理由，不外勞工僅能維持其目前生計，猶為未足；更須有相當儲蓄，以維持養老費，教育子女費，或意外困難之需用。顧此學理，不過為上述學理之引申。雖能用以調整工資之糾紛，但不能解釋工人勞務之價值，儻亦其立論之缺點歟？

最近復有一種較新穎之學說，謂工資率之維持，應先從市場之維持着手。蓋商品之推銷，非賴市場莫辦。設工資減低，不啻降低工人之購買力；影響所及，將使生產與消費，難以均衡。結果即造成工業衰落之象。方今失業問題之嚴重，未始非此種不景氣之所致。其中尚有一種至理在；商品之製成，既需要勞力；而甲團體工人之產品，在市場上復與乙團體工人所生產者相交換。故怠惰勞工，每使市場所交易之貨量，為之減少。惟交易之進行，既藉錢幣以表示，斯工資率之支付，自不能超過商品上所增加之價值。設企業家所出商品，不合時宜，或數量過多；則彼之自身及勞工，均受影響；何能支付同樣或較高之工資，以維持其需求乎？唯一的經濟補救辦法；即為生產要素，重行使之調整；在有效能的指導之下，使消費者所購商品，其價格能償付一切之生產費。所謂工資為需求之因，質言之，即生產力必得有效能之指導，俾生產與消費能保持均衡，始能達到目的也。此問題之解決，胥視商品之效用與生產所需成本之比較以覘之，非賴維持生產成本以維持其需求也。

因此吾人可得最後之結論曰：工資須取決於某級勞工之邊際生產力。恰似任何商品之價值，端賴邊際購買者所有估價爲如何也。在現代複雜的工業中，此原則應用於實施方面，雖不無困難；但引用此原則以調整企業內部之組織，與夫商業之進行，俾能與外界各種勢力相契合，亦企業家應盡之職責；而此種責任之重大，爲彼等所須了解者；雖實施非易，吾人固未見其如工程師，工業化學家，引用理化原則，以應付現代工業特殊問題之較爲艱辛也；要視其努力爲何如耳。

第五節　工資是否屬於預支性質

工人勞務之價值，雖由其產品所生效用之大小以爲決定；然生活程度影響於其工資者甚大；蓋工資之最低限度，要以能維持其生活標準爲本，已如上述。惟工資之支付，每先於其產品之售出。因此一般學者如陶西格等，遂謂工資爲墊款（Wages as Advances）而約定工資似應低於經濟工資，藉以酬庸貸方之墊款與期待之勞績，然工資究否屬於預支性質，不可不辨。

某種商品之製造，手續殊非簡單。一輛汽車，在生產過程中，固需手續；即一隻螺旋釘之製就，亦非易事。且其間尚含有時間因素，易言之，即製造非需時不可。雖然，企業家對於勞工所應得工資，又非以現金支付不可，此治經濟學者嘗謂工資爲工人預支之錢幣，其說不無根據。雇主付給工資，不論以時以週或以月計，要非出於墊付不可。言墊付，則必有所期待。彼所期待者，即將來商品販售時所得之酬報是。雇主若不得相當酬報，彼必不願先墊工資。故

眞正工資(True Wages)，即爲勞工邊際生產品之價值，根據市場利率，再行折成現值之謂。亦卽所謂折實邊際生產力工資學說(The Discounted Marginal Productivity Theory of Wage)也。是言之根據邊際生產力施以折扣折成工資之謂也。此項折扣，實卽雇主在生產期待間應獲得之酬報。

上述學說，無論承認或反對，姑不具論；然尙有二種問題，不得不先加考慮者：第一，工資是否爲勞工預支之錢。第二，折扣云者，是否屬於工資理論之一部分。雇主每遇按期付給工資時，自生產訖於商品之售出，其間所歷之時期愈長，雇主所需之活用資本(Working Capital)亦愈大。由此觀之，工資是否眞正爲預支之性質，從雇主方面言，似不能不認其含有預支性。但細加考察，此種工資之預付，則又含有現值交換之眞義；而傭工所之得工資，乃爲其在商品製造時所有勞務之代價耳。此項金錢，亦卽其血汗所換得者也。故從此點觀察之，眞正預付之薪資，仍由勞工造成之。設彼不逐日預售其勞務於工廠，同時，且受企業家之指導，以製造擬售之商品，則彼有何所獲。逮夫經辛勤苦勞所製成之商品，得以售出，是工人之所得，實以其預先供給勞力之價值爲易得金錢之價值也。其所製成之商品，既屬諸有組織企業家之計劃，故商品在生產過程中，工人已有所貢獻。先有勞務，故能獲此酬報，預支云乎哉?

雖然，在決定此種勞務價值時，尙有時間因素在焉。無論何時居間物(Intermediate Goods)，或生產物，或爲半製就之消費物，其價值若何?槪由製成之消費物以決定之。吾人在估價過程中，對於某種將來商品之現值，必須予以折扣，始能估其眞值之所在。按具體言之，將來商品值洋一元者，其現在價值必較一元爲低。否則卽無以鼓勵

一般邊際期待者(Marginal Waiters)，延用其現有之消費物也。今試以一元之值論，設以其六分錢之酬報，爲測度邊際期待者之時間優先選擇；則一年後所得之一元，在今日之現值，祇爲九角四分。此種事實，殊能影響於任何商品之現值。故商品製造之時間愈長，其所遭受之折扣亦愈大。結果，欲決定半製就產品之現有價值者，每次卽須以工人勞務包括之；更不能不以時間因素爲價值估定之根據也。在生產過程中某種商品之現值，概無不有一種折扣，以爲未來價值之估計。然時間優先選擇，仍須以折扣爲測度始可。上述之六分錢，卽用以決定時間優先選擇之一種精確的衡量也。於是各種半製成之商品，其現有之值，概用此錢數以折扣之，實爲估價必經之步驟云。

吾人依據上述解釋，卽知折扣爲決定商品價值之根據；而商品於生產過程中，且含有時間之因素在。雖然，時間因素之認識，果足影響商品之估價乎？於工資學說上是否因此須引用折扣意義乎？在工資學說之概義上，有三種理由，可以否認者：

第一、吾人引用折扣涵義，不免重複。折扣雖爲決定居間物現值之要素；然於製造商品時，所有工人勞務之現值，實來自商品自身價值之上。因此所謂折扣者，實早已核算於內。故在解釋工資時，亦無須再作第二次之計核。按邊際生產力學說既已承認工人勞務之價值，來自實業生產品之價值。故凡使該類生產品之價值受影響者，當亦使工人勞務自身受其影響。今再引用折扣之意義以解釋一切，卽爲贅述。折扣涵義，在製成商品之現值上，雖具有相當勢力以資操縱。惟在解釋工資時再行引述，轉不若在原料之價格上，藉以解明其眞義之爲愈也。因企業家所需之勞力，與上述價格，在在發生關係焉。

第二、期待之報酬，易言之，卽利息是。此項學說，爲現代學者之所主張非爲臆度。因此之故，使折扣之意義，包括於工資學說內，似不免將工人的勞務與期待的勞務混爲一談。且此種期待，無論用之於勞工、雇主、或資本家，其所獲得者，祇以利息爲其酬報。設勞工或雇主能盡此勞務，彼等所得酬報，卽應超過付給工人勞務之所値。因該勞工或雇主除其所盡固有勞務外，尙有一種期待在。蓋期待，未有不含幾許犧牲性者。是其所得者雖較優於他人，誠未可厚非云。

第三、折扣之說，祇能影響企業家在經營業務時是否有償付能力。彼之所以計及時間因素與營業之危險性者，蓋爲決定經營時所需要之勞力資本及土地爲何如。此三種生產要素，爲牟利之基本工具。彼在未使用前，苟不深謀遠慮，審愼將事，恐利未生而弊已乘之矣。且某種商品之製造，自肇工以訖於完成，所需之時間愈長，則所耗之成本愈大。職是之故，在商品製造時，長時間所需用之工資，又必較短時間爲低。此種結論，非僅來自經驗，雇主所付給工資，必求與同業者對同樣勞工之工資所付者相埒；彼始能作營業上之競爭。雖時間因素有時影響於工資之付給，但必與其他雇主使用較短時間者相髣髴。彼始能操縱勞工，幷與同業者相頡頏。有時同等工業工資價等對於使用時間之長短亦有不計及者，此則爲一種特殊情形，當作別論矣。

要知期待的成本，無論在何種生產事業上，企業家必舉以計核之，使其歸納於總成本始可。若商品於製造過程中，卽須付以工資，此項支付之工資，亦應享受期待之報酬。惟工人之勞務，實亦已涵於半製造商品之中，因有勞務始能獲得相當工資也。然企業家在營業預計時，彼所焦思者，尙不僅計及勞工所得之工資維何；對於其個人之

勞務及其時間上之報酬，亦須顧及之。此外如流動資本之籌措，尤須付以相當利息，始能供企業之使用；此則非有精密之計算，在營業上恐不易作持久之爭衡也。雖然，資本與工資，爲企業上二項最大之費用。苟企業家能將工資與利息之學說，分辨淸晰；并使解釋工資時，不用折扣意義，祗以邊際生產力以詮明之；則營業之贏虧，當有一目瞭然之概。雇主付其所應付者，果使與同業競爭，彼即按市場通行之工資率以付給之；且社會間消費者之購物也，不以其成本是視，但視其效用爲何如。同時，工人勞務之社會重要性，亦以商品效用之邊際爲斷。明乎此義，始能謀企業之進行也。

第六節　悲觀的工資學說之剖白

支付工資，必有準則。最通行者，雖爲計時制度，要以計件支付制度爲最合乎經濟原則；再輔以獎金分紅等辦法，則勞資糾紛可免。惟支付工資，係依契約所規定爲準則。苟能假工團組織，以全體力量與僱主商訂契約，不僅能保持經濟工資不致被資方所剝削；而工資之最低限度，亦足維持工人之生活程度，藉謀社會之安甯也。且工資之支付，雖先於產品之售出，實非預付；乃現值之交換。蓋傭工所得工資，乃爲其在商品製造時，所有勞務之代價也。至資方所以願付工資者，又以勞工賦有生產力故也。勞資兩方，明乎此理，則一切糾紛，自可避免；而工資問題，亦可迎刃而解。惟歷來經濟學者所主張之悲觀的工資學說，頗具有勢力。其中謬解雖多，而其惑人也深；遂使工資問題益陷於糾紛。玆特擇其最著名之學說，逐一評述如次：

第一、生存學說　生存工資學說(The Subsistence Theory of Wages)，係指工資僅能維持工人生存者之謂。此學說之溯原，遠在十九世紀初葉。彼時英國經濟學家，即聚首探討，闡明其義。繼經馬爾薩斯人口論之證明。李嘉圖更進而爲有組織之說明。李嘉圖之言曰，「所謂勞力的自然價格，質言之，即爲一種價格，能使勞工賴以生存，以綿延其種族，并無所增減之謂也。」蓋以勞力亦爲再生產財貨之一種。是以勞力之價格，亦視勞力之生產費用而決定之。易言之，勞力亦分自然價格與市場價格二種。前者爲一種自然之永久價格，爲維持勞力生產費用之工資；後者乃依勞力之供求關係而定之工資。設市場價格低於自然價格，即不足維持工人總數之存在。蓋以勞工收入短少，則生活困難，遷徙者日衆，重以遲婚而生息以減，工人之總數爲之減少矣。迨勞力之供給，不足以應需求，則市場價格必趨於高漲。反之，若市場價格果然增加，超出此僅足維持生存水平綫上者，則勞工因收入豐裕，生活舒適，則早婚多育，而勞力之供給以增。迨超過於所需求者，則市場價格復趨下落；終仍與自然價格一致。易言之，所獲工資僅足以維持其生活而已。然則提高工人之待遇，不過寬裕勞工一時之家計，使其蕃殖孳生。迨人口增加，而工資遂復歸於跌落。

其後拉薩爾(Ferdinant Lassalle)即依此工資律爲主張社會主義之根據。力斥私有產權制度下之工資，謂其實爲此冷酷如鐵石之定律所左右。依此工資鐵律(Iron Law of Wages)，勞工界永無昇騰之機。是以此鐵律爲社會主義者之軍歌，爲社會黨之所利用，以鼓動勞資階級間之嫉惡與鬬爭。惟社會主義者與土地單一稅之主張者，雖承認此鐵律之存在，但對於作此律基礎之人口論則否認之，斯亦奇已。蓋根據人口論以討論工資，工資

實無增加之必要。社會主義學者，又何必以鐵律名此現象！直謂其為工資的金科玉律乎。然則舉凡一切勞工組織，採取種種方式，以謀提高工資者，有何意味？更何須慈善家之勸導與倡社會改良論者之呼號，以及政府之干涉取締哉？殊不知此律根本與事實不符。社會主義學者更何必以此為其口實哉？

此說係根據馬爾薩斯之人口論，而人口論之不能滿人意，前已屢言之矣。該項持論，既與事實不符；則根據此說所產生之工資律，不攻自破。蓋以工資漲騰，未必即使人口增加也。至此項學說創議時，英國社會現象雖類似之，惟一般人對於阻止人口之增加，吾人固未見其有若何努力。祇少數悲觀派的社會改良家(Pessimistic Social Reformer)，嘗謂十九世紀之勞工階級，在經濟狀態上，并未見其有若何進步。蓋以近百年中，生產能力，已超過人口之增加率。結果，使工人生活程度，日漸增高；雖有許多國家顯趨貧窮，然其生活程度之增高，則已成為一種普遍現象。是工資之提高，未必果陷於早婚濫產之窘境。其所以日處窘境者，或別有所在。非必由於人口增加也。反之，工資跌落，倘未跌至勞工最低生活費用限度以下，則病疫饑僅殺兒棄老等事，或不至發生。蓋工資稍形跌落，或迫使勞工全體生活程度為之下降，甚或不能驟然減少勞力之供給者，往往有之。

抑有進者，此說僅偏重於勞力之供給。殊不知工資之決定，胥視勞力供求雙方勢力之均衡為轉移。工資之騰貴，未必即致人口之增加；縱使人口增加，并使勞力者之供給增加，同時市場對於勞力之需求，亦有等量之增加，則工資即不致有下跌之虞。反之，工資之跌落，未必即致人口之減少；縱使人口減少，勞力者之供給，亦呈減少之趨勢。倘遇時機不利，市場對於勞力之需求亦隨之而減，則工資安有提高之望。觀乎各地失業者日衆，未必全由人口增

加生產過剩；而時局不寧，購買者寡，實有以致之也。倘工人以罷工求遂其增加工資之目的，恐乘機謀代者大有人在，是工資之決定，不能全憑勞力之供給，而其需求方面亦有相當之勢力也明矣。

雖然勞工之生活費用，固不足影響工資之決定；惟其生活費用之高低，實足影響勞工之生產效率，與夫社會秩序之安寧者甚大；此最低工資學說之所由盛行也。

第二、工資基金學說　工資基金學說(The Wages-fund Theory)乃基於生存工資學說，略加修正而成者也。其所依據者有三：工資之支付，出於資本，一也。而於一定之時，供此項支付之流通資本具有定額，二也。因此則勞工之人數愈多，而每勞工之所得亦愈少，此其三也。

此項學說，遠祖於亞丹斯密斯，傳於馬爾薩斯、李嘉圖、麥克樂，至彌爾而其說始集大成。彌爾曾於其所著政治經濟原理第二篇第十章有云「工資完全基於人口（供給）與資本（需求）之比例」。其後乃直謂工人之數額與用以直接僱傭勞働之流通資本所稱為工資基金者之間，有直接之比例焉。質言之，工資者依勞力數額與流通資本之比例而定。蓋以工資之所出，最後雖來自一般消費者之自身；然直接乃由雇主資本中先行墊付之。此支出之金額，即於一定時期內，在某社會中可用以付給工資之數額也。就此一定數額之流通資本，以之平均分配於求獲此基金者之間者也。易言之，就一國之某時可充工資基金之全額，以其時全體勞工之人數除之，即得所欲求之工資率。是此說以工人為供給，并以可供工人分享之基金為需求者也。

依此學說，則工資之增加，不由於工人之減少，即由此流通資本之增加。設工人減少，以較少之工人，分此定額

之流通資本或增加之，以供原有工人之分配，則工資率自形高漲矣。

使此學說果屬正確，則此工資基金，苟未因國富而有所增加；或勞工之數額，未因人口之減少而減少；則勞工中有一部占較多之工資，其他工人所得者必因以減少。彼以政府法令或勞工團結力量，強求工資之增高，直搶奪其他工人之進益耳。彌爾曾於其所著政治經濟原理第五編第十章中申述此意。謂勞工以團結力量強求勞力時間之縮短，而仍欲保持其原定之工資，則非使其他勞工輟業不能達其目的。

尤有進者，百物之生產，必有期待，以俟其成。資方必須墊付工資。因此遂謂工資之支付，出於資本。甚至謂工資與利潤（利潤於此處用爲酬庸資本之代價，易言之卽利息也）互相抵補。設工資提高，則利潤必迫而下降。惟某項企業中利潤低落，則企業家每收回投資，而被解僱之工人必擠於其他企業，而迫使其他企業界之工資日漸跌落。倘遇一般工資普遍增加，又足使勞工之總數增加；終又促工資之下降。此派學者認爲根本辦法，惟有限制人口之增加，工資乃有增加之希望。

惟此項學說，當時卽經彌爾之友人桑敦（W. J. Thornton）之抨擊。意謂凡可供支付工資之流通資本，非一成不變者。否認可供支付工資之流通資本係事前規定者。然彌爾一聞批評，卽力認其非。惜未能有有系統之修正耳。迨後克爾因（Cairnes J. E.）出，雖未明主斯說，惟謂倘無其他原因工資率與勞力供給量適乃相反；遂與彌爾同遭批駁。瓦克教授謂資方之雇傭勞工，志在生產，非因有流通資本以供分配也。不過謂工資之大部分，係由資本中所墊付者，遂與桑敦謂工資之出於資本之解說，同遭喬治亨利之駁斥。氏謂新興國內，工資與利息均高。如根

據工資基金學說，工資之高由於資本豐裕，然則高工資與高利息竟何故而並存於新興國內乎？並謂在單純社會中、勞工本自給；今之社會，形態雖異、然工資之出於工人之生產而非出於資本則一也。

復有一般經濟學者，根據實際工資之思想，批駁此工資基金學說。謂資本制度下之生產，含有時間因素在焉。僅有一部分之勞力，從事生產立供消費之貨物；而大部分之勞力，乃用於生產之資本物；復利用此類資本物，造成大批消費物，以供享受。是全社會之財富，均爲人羣生存之資。惟能供目前之用者僅其少數耳。其結果乃能造成消費之日增月進也。然則工人所得之眞實工資，不能超過其所生產者亦彰彰明矣。

總之，此種學說，殊屬不妥。其顯著之缺點有三：第一、誤認分配問題爲生產問題。企業家非先有資本，固不能使工人從事工作也。然此乃生產方面問題耳。惟生產之所得，究應如何分配於資本與勞力兩方面，乃爲分配問題；固與資本之數額無關也。第二、工資基金未必出於資方。根據克拉克教授之思想，則謂工資基金，如蓄水池。使之滿溢者爲吸水機；工人之勞力不啻吸水機也。易言之，所謂工資基金者，乃由勞力之自身而來；爲勞力之所致者也。第三、誤認工資支付標準爲單位成本問題。須知工資雖高，如勞力之效率甚大，則單位成本，反而降低；使勞資效率同時增進；則工資亦隨之增進；同時資本之所得亦能增進；惟工資基金學說所能表示者，乃勞力與資本相與競爭者耳。易言之，勞力成本（工資）高，則採用機器（資本）以代之。蓋以不可誤認工人效率之勢力爲工資之因故也。

第七節　最低工資立法問題

根據上述悲觀的工資學說，工人之生活程度無以提高。即根據樂觀的邊際生產力學說，工人所處之地位，亦屬不利。蓋以勞工所應得之工資為總生產額減去利息地租與利潤之剩餘也。且謂後三者所得之部分，必與其應得之定額相符。設勞工不能增加其生產能力，則無甚剩餘，工資即無由提高。故工人為求提高工資計，必先謀生產力之增加始可。況勞工所處境地，原甚惡劣；是以勞工每急不暇擇，隱忍遷就；進益愈少，痛苦愈深。至相率沈淪於不能維持其應有之生活標準。循至心身衰弱，不僅影響勞力之生產效率，甚且影響民族之盛衰也。即在今日文明國內，資本勢力日見膨脹；雖以勞工組織之力量，與資方對壘而交涉；亦不易締結平等之契約。是以必假政府力量規定最低工資限度乃可。此問題可按其立法之目的、標準、與根據三方面討論之。

第一、最低工資立法之目的　假藉法律規定工資，其目的在消極方面可以取締血汗制度 (Sweating System)。在積極方面亦可促進勞資兩方之情感，而勞資糾紛自可避免。

一、取締血汗制度　最低工資立法最重要之目的，在提高工資。因最低工資既經規定，僱主即不能以比定額為低的工資雇傭勞工；必從事生產組織之改良，與勞力效率之增進。而工人因受法律保護，亦不致陷於極端貧困之地步；自可利用機會受相當訓練與教育以謀增進其生產力矣。反之，最低工資未經法律規定，則資方每易剝削工人之所應得者，使工人時覺經濟壓迫，致使工作效率減低。資方復利用較低之工資僱用較多之工人，於衛生不良，機器失修，與工場簡敝種種情形之下日夜作工。藉以搾取工人血汗所得之剩餘，藉以自肥；致貽社會主義學者以口食。然則不有最低工資之立法，何以救濟此血汗制度下之勞工哉？是取締血汗制度，端賴最低工資之立法，俾

以轉移倡改良社會者之視線也可。

二、促進勞資情感　最低工資立法，不僅消極的可以救濟血汗制度，且積極的，亦足促進勞資兩方之情感。在產業界中勞資兩方都有組織；均採取團體協議的方式；似可避免勞資之糾紛。然而此種協議，有時因種種關係，不能維持於不替；因此糾紛以起，兩方以罷工停工相要挾，相持不下，致使社會上經濟生活受莫大打擊。雖假法律之力量取締罷工停工，不若規定最低工資之限度，防害於未然之爲得計也。因禁止罷工，不啻奪去工人爲改善生活而鬪爭之武器。倘能利用法律，規定令人滿意之最低工資，則雇主不敢任意削減工資；且勞工以生活費用有着，自可安心工作，效率增加，而資方亦轉蒙其賜；是則不僅產業糾紛可免，而勞資雙方之情感，亦日見其融洽矣。

第二、最低工資立法之標準　最低工資之立法，其目的重要，已如上述；惟規定最低工資，必有相當之標準；標準之種類雖多，要以一面能維持工人生活程度，一面仍無損於產業支付能力爲主。間輔以比較的標準，以資參考始可。

一、生活程度的標準　最低工資之立法須根據勞工生活上所需要者爲標準。生活上所需要者以能維持康健或供給舒適所必需要者而言；不僅維持生存已。且此等需要，每因產業之性質、時間、與區域而異。則規定工資之機關，必須按照物價之變遷，時時規定生活工資之標準，始能造福人羣也。

二、產業支付能力標準　最低工資之支付，固不宜低於工人之生活費用；一面仍必顧全產業支付能力。倘企業家支付工資超出其支付能力，則爲維持其資本計，亦惟有停業而已。是以規定最低工資時，亦須注意一般產業

的支付能力。而一般產業之支付能力，又視市場情形爲轉移。是以規定工資，須時以搜集各種產業現行工資爲標準。至於個人產業支付能力，於短時期內，亦須予以通融。例如美國麻沙去塞省最低工資法規定於制定最低工資時，不僅顧及工人之需要，同時尤須考慮某職業之財務狀況也。此種規定，雖不免與生活工資的標準相衝突；但爲顧全資方維持營業起見，不得不如此規定也。

綜上述以觀，最低工資，要以能維持生活費用並無損於產業支付能力爲主；不言而喻。設此二者相衝突時，於短時期內暫以產業支付能力爲標準；不僅維持產業於不墮，且更期其能日趨興盛也。惟終以維持工人之生活標準爲依歸者，不僅足以保持社會秩序之安甯；且免整個民族之淪沈也。此外尚有所謂比較的標準者，亦足資參考焉。

三、比較的標準　資方之支付工資，可假同業工人所得之數額以爲支付之根據，自無偏頗之弊。如挪威規定家庭工人的最低工資，不得低於工廠工人之所得者是。蓋以無論工廠工人或家庭工人所造物品，售諸市場上，其價格相同故也。且在家庭工作，則一切管理費與設備費，均較工廠所支出爲少。家庭工業界所付之工資，宜高於工廠所支付者；而反較工廠工作者所得爲少，則毫無理由矣。故惟有假立法之力量以取締之耳。然亦有以各產業界工人平均工資爲支付工資之根據者。如法國於一九一五年所頒佈之家庭工業法，規定各區家庭女工的最低工資，不得低於本區的女工通常所得者，或本區及同等區域工廠工人的平均工資之標準，即顯例也。然亦有採取團體協議法者，類別綦多，殊難枚舉。惟勞資兩方協議規定工資標準，亦非無利，是在行之得法耳！又國家之規定工資

標準，要以能維持工人生活程度而仍無傷於雇主支付能力爲是，此乃不易之理也。

第三、最低工資立法之根據　假藉法律，規定最低工資，其理論上之根據，不外人道的、社會的、與經濟的三者。

一、人道的根據　資本家每思以低廉工資驅使工人，使其力作，藉以剝削其剩餘價值，強名之曰利潤，不顧工人生活之艱苦。似此行爲，恰與人道正義相背馳。所謂血汗制者，無論自何方着想，都有取締之必要。假藉立法勢力規定最低工資，則資方不致迫使多數工人在黑暗中度其慘無人道之生活；并以減少少數坐享厚利之機會；此最低工資立法之根據一也。

二、社會的根據　工人每入不敷出，致引起勞資糾紛，罷工風潮，十之八九，爲要求增加工資而起。況一國工人之工資低廉，則貧民增多；使社會頓呈不甯之象；甚致社會道德墮落，民族衰頹，前途有不堪設想者。實行最低工資立法，在工人方面，以生活上既有保障，自能安心工作；在僱主方面，亦得銳意增加管理上之效能。勞資雙方同努力工作，不僅生產日以增進，社會利益亦賴以改善；此最低工資立法之根據二也。

三、經濟的根據　最低工資立法，不僅具有道德的與社會的根據，抑且具有經濟的根據。稍治經濟學者，皆知工資太低，即不足維持工人適當之生活，遂致影響工人之生產力；資方亦蒙其害。設不用法律制定最低工資，則工資率即時有低落之趨勢。而勞工每供多於求，況我國疆土日削，人口滋多，覓工人數日增；因受生活的壓迫，工資雖少，亦願接受；且多數工人毫無組織，更難與僱主訂定有利契約。似此情形，惟有利用法律制定最低工資，以維持工人生活而增進其生產力；藉避勞資雙方無意義之犧牲；此最低工資立法之根據應視爲亟待解決之問題也。

結論　反對最低工資立法者頗不乏人；所舉之理由甚多，最顯著者，如謂（一）工資之決定，須根據經濟勢力之自由發展，不應假藉立法之勢力且最低工資之立法，並不能提高工資。殊不知工資之最高限度，雖以工人之生產爲標準而最低工資之立法，可免資方剝削勞工之剩餘價值。（二）或謂最低工資立法損害雇主之利益甚大，因受此法限制不得不提高產品之價值，致不能與國外不受此法限制價廉之產品相競爭，致使產業凋疲。殊不知因受此法之規定，即無勞資之糾紛，自可注意於生產組織之改良；勞工效力既已增進，安見其不能作有利之競爭哉；其產業之失敗者，適自取其咎耳！固無關於最低工資之規定也。倘任聽其迫使多數工人度其黑暗生活，藉謀少數人之厚利，慘無人道，將更甚於蘇俄壓迫其國內工人供其國外傾銷之發展矣。（三）或謂最低工資立法，足以妨礙勞工組織；因工人既有法律之保障，自無組織團體之必要。殊不知工團之組織，不僅爲工資之提高改善待遇及工作條件，亦利賴之。且有工業調解仲裁法，不受獨立工人與獨立雇主糾紛之處理者；對於工資發生爭執時，只有工人協會或雇主聯合會方能控訴於仲裁法院；則工人爲自身謀利益起見，未有不願從事勞工組織，促進勞工運動也。（四）或謂最低工資有成爲最高工資之趨勢。殊不知最低工資，乃工資之最低限度而工資之最高限度，仍以其生產力爲標準。倘工人之生產力（經濟工資），高於其所得工資（此乃按最低工資率所受之約定工資），則工人無不立即轉入其他工廠，以謀較優之工資。（五）或謂最低工資立法，足以減低工作效率；因工人既受最低工資之保障，即可偷閑懶惰，不顧產品之惡劣。殊不知工人因生活安定，自可移其競爭工資之精力以努力工作，而增進其效力云。

綜上所述，最低工資立法，效果美滿，自無疑義。環顧國內，工資低賤，決難維持工人適當之生活。血汗制度之瀰漫全國，毫無足怪。倘無最低工資之立法，則不僅工人生活不堪設想；而影響於社會之安寧者甚大。或謂中國產業不發達，現已有不能維持之勢，若訂定最低工資，使雇主增加負擔，並且產業凋零，頻於全部破產，不僅資方受其累，勞工界之失業，亦將成為嚴重問題矣。殊不知我國產業之不發達，其原因不在資方負擔太重，乃在外受洋商之脅迫，內受時局不寧之影響。蓋以我國關稅名義上雖已自主，其實權仍操諸外人；不能實行關稅保護政策，自由增減進口稅額。加之時局不靖，大資本家咸裹足不前；雖擁巨資，徒供外商之利用；以致外國資本家遍設工廠於國內各大商埠，利用國人資本，雇傭中國工人，一面享受一切剩餘價值，一面威脅中國產業界使處於一潰不可復振之地位，產業安得而不凋零？又豈因工資之負擔哉？中國資本家甚且因產業凋敝之故，多方壓迫工人，加以有組織之工人，每為人利用，多蒙損失，工會自身亦陷於無法維持之地位。無組織之工人，對於工資之約定，既不能利用團體力量與資方協議；倘無最低工資立法之保障，則工人必陷於絕境；民族前途，不堪設想矣。惟望時局日趨安定，關稅能完全自主，最低工資法，及早能見諸實行，不僅工人之幸，亦民族之福也。

綜上所述，最低工資，固宜假法律之規定；然雇主每假藉罰金名義，剋扣工資。例如歐戰以前，俄法工廠有將罰金列入進益計算者。遇有惡劣工頭，每擇其所厭惡者，任意科罰之；甚至有利用罰金為逼迫女工之具者；流弊甚深，無可諱言。故就雇主方面觀之，不啻陽奉最低工資立法之限制，陰行其剝削勞工之政策。顧工人亦有不依照契約行事，或施行種種不利於工廠之舉動；不有罰金，何以儆戒？且遇工人犯過時，未經處罰，即行辭退，似又過矣。惟有假

藉法律之保障，一面維持罰金之存在，一面禁止濫施處分。遇有工人行為實際損及生產時，則科以相當罰金以示懲戒。罰金之限度，固宜依損害比例而決定之。惟最高限度，不宜超過其日資百分之二十；並須將罰金理由呈明勞工檢查官，以資考核。又此項罰金，只可用以辦理工人間公益事業，決不能視同企業上之一種進益也。

但工人有時因債務關係，致被扣減工資，似無不可；惟所扣提之部分，亦宜假藉法律以示限制；方不失維持最低工資立法之精神。例如規定工人被扣勒還商欠與其雇主者，各以其工資所得十分之一為限。此外工人，亦可自行動用其工資之十分之一，以償還其他一切債務。總之，工人必保留其工資十分之八，以供其生活費。若設法侵奪，似嫌過分。至工人之妻，所獲工資，尤不宜用還其夫之債務。他若工作時間之延長，速度之緊張等問題，間接藉以短付工資者，此種行為，均宜取締之。

參考書

陳達著「中國勞工問題」商務印書館出版

樊弘著「勞働立法原理」商務印書館出版

Cannan, E., "Production and Distribution."

Clark J. B., "Distribution of Wealth," Chaps. VII. VIII. XV. XXI.

———., "Philosophy of Wealth," p. 127.

Fairchild, Furniss and Buck., "Elementory Economics, Vol. II. Chap. XXXIX.

Fetter, Frank A., "Economic Principles," Chaps. XVI-XIX.

George, Henry., "Progress and Poverty." Bk. I, Chap. I, p. 18; Bk III, Chap. VI.

Gide, Charles by Veditz., "Principles of Political Economy" Bk. III, IV, Pt. II, Chap. I.

Hobson, J. A., "Economics of Distribution"

Lassalle, Ferdinant, "Herr Bastial—Schulze—Delitzsch," Chap. 4.

Marshall, Alfred., "Principles of Economics," Bk. VI, Chaps. III, IV. V and Appendix J.

"The Doctrine of The Wages-fund."

Marx, Karl by A. More and E. Aveling., "Kapital" Pt. IV. Chap. I.

Ricardo, David., "Principles of Political Economy and Taxation," Chaps. IV-V.

Richardson. "A study of the Minimum Wage," Chap. III.

Ryan, J. A., 'Living Wage: Its Ethical and Economic Aspects,"

Taussig, F. W., "Capital and Wages"

Walker, F., "Political Economy" pt. VI. Sec. V.

Watkins, G. S., "An Introduction to the Study of Labor Problems."

第八章　論利潤

第一節　概論

地租利息與工資三者均已論列之矣，並稱之爲功能上的分配。易言之，按生產要素所具之功能，以分配其應得之報酬是也如土地、資本及勞力爲生產之三大要素、其應分得之進益，當依各個所盡之職分爲標準。至企業家之職分，則在配合此三大要素而管理之，俾能用最小之費用而獲最大之效果。在生產程序中，其功自不可沒，同時因土地而有地租，因資本而生利息，因勞力而有工資；則企業家安可無利潤以酬庸之乎？質言之，前三者功能上之分配，乃分配從實業方面所獲得之進益也。此項進益，均來自生產要素；以勞務爲本，故可稱之爲邊際生產力學說之分配論。惟此項理論，及其分析，乃假定基於完全自由競爭市場，各生產要素，乃能完全活動以爲基礎也。顧按事實言，此項假定又每與願違，在事實上終不易覩其表現也。吾人祇能藉此種假定，使其在理論上，以爲解釋現代複雜的經濟生活初步耳。因欲使現在複雜之經濟現狀，易於捉摸，不得不將範圍縮小；復假定用靜態的人爲標準，以爲分析之發出點可謂完全自由競爭與理想市場，即爲此項基本的假定。讀者能明瞭此點，乃可進而討論利潤問題矣。

根據理想市場之假定，則一切進益，均可用上述三種功能上的分配以爲解釋。易言之，設競爭而能如理想之所懸揣宇宙間恐無利潤之可言。因實際的分配將等於理想的分配。然以競爭自身之不能完全理想化，於是分配中乃有所謂利潤云。

吾人欲明瞭利潤何以應由企業家享受之，首應注意企業家在今日實業界之地位爲何如。現代經濟制度之特點中有私有產權，自由契約，與個人創業，遂使企業家占重要之地位。質言之，今日生產事業及種種創業，除一部分已爲政府機關或爲社會主義者，或其他實業集團經營操縱外，所有產業，幾無不由企業家經營之。

第二節　企業家之貢獻

企業家之貢獻甚大，既須（一）預測社會之需求，以及引起新穎之需求；復貴能（二）斷定生產之範圍，利用各種生產要素，以從事生產；（三）督促精良之製造，藉圖供應社會之需求；（四）偶有損失，必負其責，宜其能於生產事業上，呈活動之現象而能獨步於競爭市場也。至此輩所採用方法，不外在使用土地時，則與地主訂立租借或購買契約；在使用資本時，則與投資者商借現金，購置機器，以及供給流通資本，始能進行各項製造。然僅憑土地與資本，企業家不能獲鉅利；必也與勞工訂立契約，始能操縱經濟實權，獲得工人勞務；具此三者，企業家負起責任，以便從事營業之進行云。

再嚴格言之，企業家除預測商品之需要，操縱各項生產要素，以從事製造外，恐別無貢獻。惟在事實上，彼有時

亦利用個人資本投資經營擁其土地，以供營業所需；甚且以個人勞務盡其管理之責，以謀自身利益者。此類生產要素之集於一身者，不僅獨資經營者爲然；他如自耕農實即此類之代表人也。農夫用自己之勞力與資本以耕種自己田地，不啻集分工合作於一身。即有利潤，彼亦應享受之，此理所當然者也。但在大規模組織之公司則不然。因其生產要素至爲繁複，故不得不分門別類，此分工較爲便利者以此。公司中之眞正企業家多爲股東，此輩除選擇適當企業而經營及物色經理而管理，與夫備具資本以促進營業進行外，幾於別無責任與地位。然此項資本非來自股東之儲蓄，即借自金融機關，要皆須負該企業上財務之責任也。

抑有進者，上述企業家，倘以各生產要素，集於一身，吾人固不必分析彼應得工資，利息及地租爲若干。在此等情形下，企業家除借用資本及雇傭所有用費外，彼所實獲者，即目爲利潤；實則此種核算之方法，極不精確，應用於小企業，原無不可。惟對於大規模事業，必使所有報酬，依照各生產要素之貢獻以分配其應得爲若干乃可。緣此類大企業股東不僅因其投資而獲得官息與紅利已也。且舉凡其他大部分之進益，除用以償付營業上之一切開支外，仍由企業家分享之；名之爲利潤。然則利潤者，不過爲一種額外剩餘而已。

吾人欲計算企業家所得者究爲幾何，唯一方法，祇能將企業上總費用由總進益中除去一切所使用者，如地租、房金、利息、工資、原料費以及管理指導者之薪金等開支外，所有剩餘，即爲利潤。可知企業家所得利潤，不啻爲幸運之酬報，易言之，即彼對營業負一切成敗之責而得之報酬也。我國年來政局不靖，投資者每多裹足，流通資本不能供給企業之使用，即有識見超人與手腕靈活之企業家，恐亦難有發展之機云。

第三節　利潤之意義

利潤一詞，用途甚廣；不僅經濟學者用之，即會計師律師以及商人亦恆用之；因此解釋殊不一致；學者苦之。茲先分述普通所謂利潤者，以作解釋經濟學上利潤之根據，且免淆混焉。

第一、普通利潤　普通利潤（Ordinary Profit）者，即社會上普通所稱之利潤也。凡企業家所有之完全進益，減去其所根據契約所應付之一切開支外，其餘剩者即是。故其中每含有企業家個人所應得之工資利息及其他之款項在內。申言之，凡小本經營者每日其所有淨進益（Net Income）爲利潤；實則其中已包括因利用己地而應得之地租，使用自有之資本而應得之利息，以及自己從事工作而應得之工資在內。此項利潤或稱之爲淨剩餘（Net Surplus）。易言之，即爲契約上應付地租、利息、工資等一切開支外之剩餘也。經濟部分與契約部分，上章已言之矣。前者乃指已經使用的各生產要素勞務之完全價值；後者乃爲企業家因統制各生產要素勞務所付償之現資。契約部分每以地租、利息及工資三者構成之。此等費用，企業家認爲商品製造時，必需之成本。設企業成功，則任何剩餘所得（Surplus Gains），均應歸於企業家。不幸失敗，則彼應負完全之損失。此項剩餘或殘餘（Residue），即爲售貨總收入與生產總費用之差，乃歸之於企業家者。普通稱之爲利潤。茲爲易於明瞭起見，乃下一定義焉。所謂普通利潤者，係爲企業家在私有產權制度及自由契約之下，對獨立經營之企業，一面創造，一面負責，所得總收入減去一切直接經營用費之剩餘也。其所應得者，即爲利潤。吾人所以不能決定利潤爲穩妥收入者，因企

業過有失敗，即無利潤也。

第二、商業利潤　商業利潤 (Business Profit) 者，乃從上述普通利潤中減去企業家應得工資之餘額也。易言之，亦不過將經理的薪資由普通利潤內除去之耳。然其中仍含有使用已有資本與土地所應得之報酬於內，不能目爲經濟學上之利潤。普通利潤，甚易明瞭，因由總收入所減去者，在企業家視之，均爲商品製造之眞正成本 (True Cost) 故也。惟經理者之工作爲實業上重要之任務；對於其勞務之報酬，亦應視爲營業上之費用，此商業利潤較普通利潤爲合理者在此。

論者每謂管理者薪資，應視爲利潤之最低限度。彼等以爲獨立經營者根據契約部分應支出者外，如有剩餘，則由管理者享受之；而管理者之薪資，即寓於其中。其謬點即在強使不同性質之事物而使之同。夫企業家所盡之勞務，其性質固與勞工無異；則其所得報酬，固可視爲工資或薪金。雖許多實業並不將管理者勞務之酬報，在商品售出前支付之；惟依定單造貨時，則每將經理等勞務之代價，加入成本內估計之，以爲定造商品索價之根據。

按商業慣例言，管理者之薪資，每與利潤相提幷論合而爲一。惟在公司組織內，常將經理者之薪資，在股東分紅前扣除；是不啻認經理者之薪資爲成本之一種也；亦如其他勞務者之工資然。其企業家自兼經理者，除非將自身應得之薪資，按照市値計入外，決不能決定其純利潤 (Pure Profit) 爲若干。且也，設購買他人營業者每以其利潤爲根據，以爲還價之由；倘不將經理者勞務之價値，一一扣除之，則彼之出價，將大於營業之所値。因彼已將管理者之薪資，一併計入淨利益 (Net Earnings) 之中故也。

設自兼管理者，不將個人應得者，斟酌市價，核算計入，則在實際上，彼已受其損失。然亦有經營企業者，願在企業界中，逞其靈活之手腕，馳騁其間，以商人自豪，並不以獲薪爲個人之志願；則彼繼續經營其事業，亦往往有之。不計其純利潤之有無，甚且所獲或不足以償其自身勞務價值；此項損失，不啻爲擁有獨資經營者名譽上之代價；此乃心理上之進益；吾人不能以此概彼，作一例看待也。緣邊際的企業家之擇業，決不如是。經理者之薪資，應視爲成本；而利潤則視爲超過此成本之一種剩餘，則較爲合理云。

第三、必需利潤　必需利潤 (Necessary Profit) 者，乃企業家個人所應得之工資、利息及地租之總和也。凡企業家不願自營企業時，出售其勞務所能易得之工資，放出其資本所可獲得之利息，租地於人所可得之地租；此三者之總和，乃企業家自營企業所必需獲得之最低利潤 (Minimum Profit)。全部皆須列入其生產成本以內者也。社會上必須容納此種利潤之存在，以誘致必需之供給。易言之，某物之價，必足包括此利潤乃可。倘少數企業家，出售其商品，其所獲之價，不足以償此利潤，則必退出市場，不自營其企業矣。但邊際之生產者，對其投資，必求獲得相當之報酬，方願經營。是以邊際生產者出售其商品之價值，必足償付最低利潤。其他企業家能以較此爲高之價，出售其商品，則有差別利潤 (Differential Profit) 可獲。至最低利潤，實又包括兩種報酬：第一爲投資之報酬。此項報酬，按諸市場利率求之，可得其應得之數。使此項報酬不足以償其投資，則資本將日減或移用於他途矣。第二最低利潤，必含有企業家工作之酬報在內。經濟學家稱此爲監督薪資。否則企業家不願自營其業而願出售其勞務，一如其他雇員然。惟計算最低利潤，須根據逐年之平均數求之。蓋以有時因營業不振，毫無最低利潤可獲也。

然時值旺年，利潤超過最低利潤甚多者亦有之；是以宜就數年之平均數計算之。邊際生產者（Marginal Producer）出售其商品，其價值包括此最低利潤乃可。蓋以此最低利潤，實爲生產成本之一部分也。

第四、經濟利潤　經濟利潤（Economic Profit）簡稱利潤，乃由普通利潤中減去最低利潤之剩餘也。易言之，企業上全部之進益，大於全部之支出（包括最低利潤）之差額。故又曰差別利潤。此差別利潤，實具有引誘企業家自營其企業之能力。至營業失敗者，亦由冀獲此差別利潤之念有以誤之也。

設某店主投資五千元於市場。其時市場利率爲六釐。同時幷貢獻其所有之土地與店房，則此兩項出息月可獲百元。在此情形之下，吾人應知該店主因利用已有資本、土地、房屋、投諸企業，則年終所獲必大於一千五百元，乃有眞正利潤（True Profit）存焉。蓋彼倘不投其資本於此途，而以之作放款，可年獲三百元；又其房屋與土地不用之此途而以之出租，亦可年獲一千二百元故也。將此一千五百元，由普通利潤內除去，仍有餘剩，乃爲眞正利潤。此卽所謂淨利潤（Net Profit）也。

或又謂企業家自兼經理者，不應將使用已有資本與土地所得之報酬，認爲成本。因此項報酬，並未在商品售出前支付，乃仍包括於剩餘之內者也。殊不知此種剩餘應將其分析淸楚，以表各個生產要素應得者爲若干。一若使用於其他各要業者然。職是之故，企業家應將其勞務之報酬，概括於成本之內；不應視爲利潤之一部分也。推之企業家已有資本與土地，亦爲生產要素之一份；故亦須償付其所應得者。設使用其已有資本與土地時，而不償以報酬；則所有者必蒙其損失。此企業家對於企業成本，必包括此等報酬，其數額又與一般市場上所獲得者相埒始

可也。若然者，彼將何以求得眞正成本或營業上之純利潤乎？由此可知，純利潤者，爲企業家所獲得之總收入，除去一切營業上之支出及管理薪資，以及已有土地資本等應得者外之剩餘也。易言之，亦卽企業家獨營事業上所得進益超過生產要素的進益外之餘額也。此用以報酬其負責經營之苦心與幸運而已。

利潤之爲物，按會計實施上言之，小商店每不加以辨別；惟現時大規模組織公司，則將地租、利息、工資與夫一切經理者所獲之薪金，均列入成本；然後視其剩餘，列作純利潤。惟此剩餘亦非爲商業上之所必有者。因企業界中，往往險象迭生故也。吾人試放眼一觀市場之現況，卽知一部分商人得有剩餘；同時另一部分商人或無剩餘可獲；甚至遭受損失；其事固甚明顯。惟因有競爭之存在，無剩餘之商人因不能償付一切營業上之用費及契約上所訂立之土地、勞力、資本者之所支出，遂被迫而退出市場。是以祇知企業家之成功者，乃不明企業之性質者也。蓋企業家從事企業之經營，必兼負此成敗之責乃可。

因此世人遂謂純利潤爲從事企業所負冒險責任之報酬，此實有深意存焉。大多數企業家卽能稍有所獲，未始不由負責經營與幸運而來。在大部分人民觀之，企業自身之難定，卽可構成一種負的效用。際此時也，不有代價，卽無以誘致企業家願冒此風險矣。顧吾人亟須研究者，卽企業上難定性質，其經過程序，究爲若何？有時可以預測；有時因在未定之天，雖有智者，亦不能預防，如日本時有地震是也。但有許多方法，可用以減少此難定現象者。例如保險可使火災損失，由許多人聯合擔負，將難定性減至最低程度。易言之，卽藉團體行動以減少個人損失之危險性；且使此輩能得相當之保障焉。

顧預防危險性之方法雖多，而企業家仍不免有難定現象發生者。吾人對於危險與難定二種意義上之分辨，又不可不知。一種難定之事物可以核算者，謂之危險。其不可核算者，僅能稱之為難定。保險公司之組織，乃專為危險而設。吾人付給該公司之費，即為其勞務之報酬。保險公司所得多於所出，其差額即為利潤云。

保險與利潤，在意義上亦有區別。前者係指實業上所可計及之危險；後者乃由經營企業時不可預計的難定上所得之進益。難定之現象，雖層出不窮；但一經證明其難定之性質，即可利用方法，使其減少；或設法除免，俾在分配上所得定限之數量。然難定現象之呈露，又非各個商人所能預測者。結果，則由另一企業家組織商業化團體，以負擔某種難定之損失，斯亦其預測方法之一也。保險公司為保障人民難定的利益起見，遂收取一定費用，以執行擔負所可計及之危險。故近世一般預測機關 (Forecasting Agencies) 之設立，亦不過應商人之需要而產生者也。

第四節　純利潤之來源

純利潤之意義，根據上述，乃為一種利餘；然非為企業家所能得而享受之者。職是之故，純利潤在生產成本中非為價格決定之條件，亦甚明顯；且更非為一種勞務之報酬也。此種事實，可按純利潤之來源 (Sources of Pure Profits) 證之。惟純利潤之來源甚多，且各異其說。茲姑就其最顯著者如(一)特殊的講價利益 (Special Bargaining Advantages) (二)市價之變動 (Differences of Price) 與(三)需求之驟增 (Sudden Increase of

Demand) 三點論之：

第一、特殊的講價利益　企業家因資本雄厚，善於利用時間優先擇選。對於貨物之進出，不僅善於觀風望色；且能待時乘機；復以設備完善，人材齊整，聯絡周到，以資進取，而消息靈通，遂益盡擇地交易之能事；處此優越地位，利潤之來也，可期而待矣。當企業家與生產者訂立契約，在生產要素上所獲得之經濟進益，超過其一切所付給者，此項差額，即爲利潤。但企業家欲於事前決定一切生產要素貢獻之價值究爲若何，在事實上每有所不能。蓋以各項勞務之價值，基於造就商品之價值；而商品之現值，不過爲大概的估計而已。且商品之製造，基於未來需求之推測；雖極缺乏彈性之需求，亦無人能謂其推測正確無誤也。而企業家之與生產者訂立契約，亦基於估計利用生產要素之勞務以產生價值之大小。設其估計尚無大誤，將來商品之價值大於其一切生產成本者，則爲企業家之純利潤。例如企業家以年利一分借入資本，投資於企業，使所獲得之紅利爲年率百之一五；則其差額即爲純利潤。證之土地與勞工亦莫不然。使其因利用土地與勞工所付之代價，低於土地與勞工勞務之所應值者，其差額亦即純利潤也。此乃純利潤之來源，基於訂約之結果者也。然此部分之進益，於社會上之總進益，毫無增補，不過從其他生產要素應得部分中採取若干耳。易言之，利潤者，乃奪取工資，地租與利息以酬庸企業家之善於使用勞力土地與資本者也。倘所訂立之契約，爲無利有損時，則其損失，亦由企業家負之。

第二、市價之變動　利潤更可由市價之變動而獲得之。市價之變動，非由於市場之隔閡，即由於時間之懸殊。使人能知甲地市價超於乙地市價之數額，足償運費而有餘，則企業家乃願從事運輸，以求獲利。往還運輸，迨兩地

市價相差之數，或僅足以償付運費爲止。似可謂爲擇地效用之產生利潤。企業家亦生產者，惟市價之變動靡常，或運輸者衆多，迨甲地之物未及運至乙地時，乙地之市價已大跌，則企業家不僅無利潤可獲，反蒙其損失矣。是企業家之獲利與否，未可前定。是以企業家之獲利潤，非由其運輸之勞務。故利潤不能稱爲功能上所應得者。又如企業家或深信某物將來之市價必趨高漲，除支付儲棧費保險費以及利息之損失外，尙有利潤可得，則彼必以現金購入該項商品，待價漲而出售；或訂立預售契約，以時價預售商品；希冀於交割時，其價大跌；可以低價補進商品，以求獲此兩種價格之差異爲利潤。大部分之投機事業，如證券交易所等之產生，其眞因則在求獲得此利潤耳。惟此之所獲，乃彼之所失。易言之，倘投機者之推測或有錯誤，或有意想不到之原因產生；則必坐受其害矣。如投機者競相預購，固可提高市價；俟將來售出時亦可壓低市價；而平衡兩時之市價，其功自不可沒。惟此舉或至太過，致令將來市價跌落過甚，則投機家必自蒙其害矣。然同時之看漲者乃轉獲其利矣。

第三、需求之驟增　利潤之獲得，不僅由以低價購進貨物，復以高價售出之，以享受其差額。大部分營業，乃由購進原料造成商品；其間市價高漲，亦能產生利潤。蓋以社會對於某物忽生意外之需求故也。緣經濟社會性屬動態的。在動態的社會，人口數目，資本數量，及生產方法，企業單位，與人類慾望之強度，時有變動；遂使競爭者，不能完全自由。其最能適應新環境之企業家可獲得最大之利潤；其較能適應新環境者亦可稍獲利潤；其有不能適應新環境者，不僅無利潤可獲，且反受其累。美國克拉克教授主張此說，且謂利潤乃暫時的；迨競爭者多，則利潤日減而漸趨於消滅之境矣。是利潤之產生由於需求之驟增，尤以富於時尙性之商品爲最。世之式樣翻新，或本屬狂想，竟

鑄成幸運；或以獲利可期，卒成畫餅；安有定軌可循哉？

綜上述以觀，利潤之獲得，多憑幸運；因與生產成本無關，乃由商品於製成後價格變動之所致；而商品價格之變動，乃受社會之影響者多；非企業家之所能完全操縱者也。然則利潤之來源，乃營業上之剩餘耳。易言之，企業家之總進益，除去一切應付工資、利息與地租外（包括企業家自身所應得之工資、利息與地租在內，）所有剩餘，乃利潤也。惟此之所獲，必彼之所失。社會全體固無所損益也。至個人之得失，全憑推測之能中與否，幸運與有關焉。然則純利潤不能成為物價高漲之因，僅為高漲之果也明矣。

第五節　利潤之比量

根據上述，利潤乃為一切不可預料的變化之結果。其可以預測的變化，可列入生產成本計算之。其不可預料之變化，富有難於預防之危險性。因此，事業之能否獲利，是在未可知之數。損失與利潤，難以前定。事後乃知其利潤之所在。然不有標準，無以比量。比量之方，約有四端；其最通行者，（一）為按投資之百分比計算之。易言之，投資所獲超於市場利息之部分，乃利潤也。按此超過之部分，與投資總額之百分比計算之。（二）其次則按年計算之。即謂年獲利潤若干，而不計其對於投資之百分比為若何。（三）或按生產之單位計算之。如謂每單位商品獲利若干之類，可利用成本會計以計算之。（四）然亦有按營業範圍之大小而計算之者，如利潤與售價之百分比是也。

上述四種比量，各有利弊；要以根據銷貨之比例為最切實用；不似投資之總額難窺眞相之可虞也。按件計算

利潤，每苦麻煩；甚至如聯合生產之聯合成本，不易分析清楚，

第六節　利潤之決定

綜上所述，企業利潤，乃企業上之剩餘。餘額之大小，即表示利潤之大小。而企業剩餘之有無多寡，又足以證明企業之成敗。若企業之成功，則用以表示利潤之企業剩餘；反之企業失敗，即無企業剩餘，自無利潤矣；甚或受有損失。然則利潤之大小，是決於企業之成功。而企業之失敗，又全視(一)企業家技能之高低，(二)資本之大小，(三)競爭者之有無強弱，與夫(四)時運之向背而定。茲分述如左：

第一、技能之高低　企業利潤，因繫於營業之成敗。企業家技能的高低，亦復影響與企業之成敗者甚大。舉凡企業種類之選擇，製造方法之改良，取料之進價低廉，工資之節約，經營之敏活，銷路之推廣，管理之得當，組織與監督之完密，皆爲企業成功之主因。稍有失當，則失敗隨之。是企業之成敗關於企業之技能者甚大。此說馬先爾等主之。然證之事實亦未盡然。謂企業家之技能惡劣，必遭失敗則可；謂企業家之技能高者必致成功則不可，緣企業之成敗受社會之影響甚大；非企業家所能自主者也。企業家技能之報酬，稱爲管理薪資也可，實非利潤也

第二、資本之大小　企業家縱有拔萃之天才，苟因資本不足，不但不能利用時機，從事選擇企業，改良製造，廣集原料，推廣銷路等；且坐失大規模生產之利益，遇有資本豐富者出，勢非爲其所壓倒，失敗可期，安望有利潤哉？語曰多財善賈，是資本之大小，影響於企業之成敗者甚大。然又不可因此即爲資本豐裕者獲利必厚。吾人亦曾見資

本豐裕者，因發展過度，或受外界之影響而遭失敗者甚多。如謂資本雄厚，必得利潤，直謂利潤為資本之報酬，乃為利息，非利潤也。

第三、專利權之有無　或謂企業家處獨占之地位者，則利潤可期。如企業家之發明機械，及製造特殊商品而取得專賣權；或組織同種企業之聯合，如加迭爾與托辣斯之類；以期獨占市場，提高售價；企業利益可以驟增，是獨占勢力之有無大小足以影響企業成敗者甚大。如彌爾所謂沿用原有生產方法者，必使其產品之售價高於其生產成本；則享有新發明專利者，必獲大利。宜專利權有時期之限制，而市場獨占亦每受政府之裁制也。不然，更不知其作如何飛揚之驕態焉。

第四、時運之向背　處於完全自由競爭之社會，如因企業之技能高，即可坐獲高厚利潤，是利潤直功能上之分配，應屬於工資範圍。倘處極端資本主義勢力之下，資本之大小，影響於企業之利潤甚大，是利潤直視為利息可耳。然經濟社會乃屬變態的。企業之成敗，固不全操之企業家之手，雖享有專利權與獨占權力者，亦在在受社會市況之影響也。然則企業之成敗，繫於時運之向背者甚巨。如因社會繁榮而物價暴漲；時局不靖而物價驟跌；因好尚之偶變而銷路忽絕；因交通便利而市場轉移等；在在可以影響企業之成敗。於私有產權制度下，時運之勢力，在在可以支配企業之成敗。時運甚佳之企業家，雖才屬凡庸，資本有限，且無專利之特權，亦可一舉而博巨利。反之，即非凡之企業家，時逢逆運，資本雖厚，亦難免失敗之憂。惟時運為不能豫知者，故無法以操縱之。是以利潤之獲得，亦難預期；而利潤大小之決定，更難捉摸；全恃時運之向背為轉移耳。

第七節　利潤非功能上之分配

土地與資本，無論出於自備或租借，所付與之地租與利息，必須扣除，始能確知利潤爲若干。例如某企業家願否改業，全視其純利潤之大小爲斷。計算利潤時，須將利用已有之資本與土地所應得地租與利息，列入成本計算之，方爲適當。蓋以資金投諸他途，亦能獲得利息；土地用於他途，亦可收得地租故也。或謂將地租列入成本，似與前述差別地租之結論，有所抵觸。前謂差別地租，並非爲商品成本價格之決定者，殊不知前此討論之目標，與本章所系究者迥不相同。吾人因欲決定地租之給付，是否影響貨品之價格，故其結論有曰：除邊際的地租外，某種商品之市價，幷不受地租之影響。因地租與利息與工資不同，不應視爲社會的成本故也。至地租所以不能影響市價者，乃因其不能限制市場上商品之供給故也。是以按實際言之，地租爲物價之結果，而非其主因也明矣。

今茲所討論者，係爲私人企業之經營問題，即彼於營業上所獲酬報，是否與彼從事於其他營業時所能得者相埒；抑或較優；乃成爲企業家之最重要問題也。易言之，即彼利用各生產要素，經營某項生產事業，必求所獲得之利益，大於經營其他事業所可獲得者乃可。職是之故，則必由總進益中，提出資本、勞力、土地及一切已有生產要素價值之報酬，乃可求得純利潤。然則企業家所以經之營之，備嘗艱辛，對企業負成敗之責者所爲者乃利潤耳！至地租則應視爲成本，因其爲一定之支出，與勞力資本之支出，罔不伴同故也。其私人企業志在獲利，認地租爲成本之一，與前此僅注意地租係社會重要性的迥不相同，亦彰彰明矣。

人類之才智，雖能戰勝自然；然有時對於人事之經營，難免棘手之苦。企業上所發生之危險與難定，雖可儘量減免；但仍有一部分因難定所受之損失，不能預計。凡企業家對各項難定而願負擔者，即為一種獨立經營之商人。因此之故，利潤遂認為負擔實業上不可計算的危險之酬報，宜其所居之地位直可與地租、利息、工資相提並論矣。然究其實，亦未必盡然。設謂利潤係用以酬報企業上難定之損失，則成為一種功能上之分配矣，夫既屬於功能上之分配，則任何企業均有難定性在焉，亦將均有利潤之獲得乎？苟其如是，則利潤亦屬成本，正是利息與工資然，用以酬庸負的效用者也。且遇有最大難定性者，亦將應得最多之利潤以資分配乎？此則不合乎事實者也。實則利潤非生產上必需之成本；而利潤之大小亦未必隨難定之程度為轉移。惟獲利之希望甚大，在勢必有多人興起，負相當的難定責任。不啻謂獲利之希望，即為引誘商人來負此責任之一種原動力也。然有時商人之經營事業，雖其進益，僅足支付工資、利息或地租，彼仍願繼續經營，有樂此不倦之概者，此為吾人所頻聞者也。甚且有人經營企業，其個人進益，除一切開支外，所得猶小於其應得之薪資者。由此以觀，則利潤與其他職業上應得之進益，性質迥不侔同，故不宜認其為功能上之分配也明矣。總之，利潤為企業進益中之剩餘部分，非盡企業家皆能享受之；不過為酬報其獨力經營時所煞費之苦心與幸運而已。此種倖運，企業家能得之，彼亦能失之也。然則利潤既為企業進益中之剩餘，則企業產品之售價愈高，而利潤亦愈大，是利潤雖不能決定價格，價格轉能決定利潤之高低也

參考書

Bye, Raymond T., "Principles of Economics," Chap. XXI.

Carver, Thomas N., "Distribution of Wealth," Chap. VII.

———, "Principles of National Economy," Chap. XL.

Clark, J. B., "Insurance and Business Profit," Quart. Jour. Econ., Vol. II, pp. 40-54.

Deibler. F. S., "Principles of Economics," Chap. XXII.

Edie, Lionel D., "Economics, Principles and Problems," Chap. XII.

Ely, Richard T., "Outlines of Economics," 4th Ed., Chap. XXVI.

Fairchild, Furniss, and Buck, "Principles of Economics," Vol. II, Chap. XL.

Fetter, Frank A., "Economic Principles," Chaps. XXVI-XXXI.

Foster and Catchings, "Profits," Chaps. II-VI, XVII, and XVIII.

Hardy, Charles O., "Risk and Risk Bearing," Chap. XVIII.

Hawley, F. B., "Enterprise and the Productive Process," Chap. VI

———, "Enterprise and Profit," Quart. Journal Econ. Vol. XV, pp. 75-105.

Knight, Frank H., "Risk, Uncertainty, and Profit," Chaps. I-III, VII. IX, and X.

Haynes, John, "Risk as an Economic Factor," Quart. Jour. Econ., Vol. IX, pp. 409-449.

Rufener, L. A., "Principles of Economics," Chaps. VIII and XL.

MacVane, S. M., "The Theory of Business Profits," Quart. Jour. Econ., Vol. II, pp. 1-36.

Seager, Henry R., "Principles of Economics," Rev. Ed., Chaps. XII and XIII.

Taussig, Frank W., "Principles of Economics," Vol. II, 3rd. Ed., Chaps. XLIX and L.

Veblen, Thorstein., "The Theory of Business Enterprise," Chap. III.

Walkar, F. A., "Political Economy," Part IV, Chap. IV.

第九章　利潤問題

第一節　概論

利潤者，乃私有產權制度下企業家依一己之計算，謀供求適合而享受之報酬也。然則利潤之產生，亦由於企業上所獲有之剩餘也。剩餘之獲得，不由於專利，即出於倖運。由於專利，宜有所限制，已如上述；出於倖運，仍屬不勞而獲。既屬不勞而獲，則此項剩餘，應否由企業家享受之而稱之爲利潤？利潤苟屬正當之所得，則利潤應否廢除乎？生產者既志在獲利，應否維持其公平報酬（Fair Return）乎？報酬之公平與否應否受法規之限制乎？此類問題，亟待研究者也。倘企業家享有逾分利潤（Excess Profit），應否徵稅？以及將來利潤，是否趨於平均等種種問題，吾人亦亟須注意及之也。

第二節　利潤之存廢

企業家應否享有利潤之問題，似當以企業活動之結果爲斷。如企業家之活動，有助於生產，即應享有利潤之分配。如利潤爲自勞工榨取之物，則宜廢止之。

社會主義學者，每視利潤爲由工人榨取之物。緣此派學者，僅認勞力爲唯一之生產要素。對於利潤、地租與利息，莫不大肆攻擊；認爲皆屬生產外營利之不正當行爲，非廢止不可。著者對於地租與利息認爲不應廢止，已於地租問題與利息問題二章內論列之矣。茲復就此派學者主張廢止利潤之理由，略爲辯正，則知利潤不可廢除之理由矣。

社會主義學者，遠自奧文(Robert Owen)便以利潤爲經濟罪惡之根源；而主以勞力交換方法，廢除利潤。勞工可攜其勞力之產品至交換所，易取勞力票(Labor Note)；復利用此勞力票以交換其所需一切商品，則可不與企業家發生關係，自無須付企業家以利潤矣。

迨馬克思之資本論出，攻擊企業利潤之思想，遂益臻具體化。所謂科學的社會主義學者如羅多伯爾斯馬克思與拉薩爾等咸以地主、資本家然企業家之所得，其性質相同，皆爲削剝勞工之所得其剝削學說(Exploitation Theory)之應用於利潤，正如應用於利息者然。一般經濟學者認爲企業家與勞工所處之地位相同，各有其相當之貢獻，各有其應得之報酬。惟馬克思認爲時至今日，此說已爲失當。彼謂昔日雇主與雇工，共同合作，猶可稱雇主爲工作者或生產者。時至今日，除少數之小企業中尚有此種情形外，舉凡一切大規模生產制度中，雇主僅爲資本主耳。除供給資本外，別無所事。其所以能爲雇主者，以其富有資本而已。正如中古時代歐洲各國之將士，不過出自貴冑之門第而已。雇主利用資本謀取利潤，亦正如商人販貨者然。初以資金易得勞工之生產力；復以高價售出勞工生產力之產品；其差額即爲利潤。因此遂謂雇主之利潤，乃一種未付代價之勞工；且爲企業家所榨取於工人者

也。是以雇用工人愈多，則享受利潤亦愈多。蓋以企業家之出售商品也，其定價全依生產所需之勞力爲轉移。例如某工人需用十小時以完成一物，則此物之價值，卽應等於該時間之數額；但企業家並未按十小時以支付工資也。其所支付之數額，僅等於其工作之所值而已。勞工之所值，如機器或其商品之所值者然，全取決於其生產費用耳。至勞力生產費用者，乃指足供維持工人生活費用也。例如五小時工作卽足維持工人之生活，企業家僅付以值五小時工作之工資也。迨其出售此商品時，彼能得十小時之代價；是其已不勞而獲得五小時代價之利潤矣。

且也，一人依工作勞力所生產之價值，大抵多於維持其生活所需之價值。證之初民，亦復如此。否則文明不能興起，人口不能增加矣。文明社會之工人因利用分工合作，其生產力日益強大。是以舉凡工作時間之延長，以及利用計件工資制度以竭其力，利用婦孺以管機器，皆所以搾取勞工之血汗，而強納之於利潤者也。

以上所論，乃根據剩餘價值學說。至此項價值學說之謬誤，已於研究價值論時辯正之。設價值學說不能成立，則其所討論之利潤問題，將失其根據矣。

於現行工資支付制度下，勞力之買賣固如商品，而雇主常欲短付代價，以謀剝削勞工之所得；此所以勞資時起糾紛也。惟時至今日，勞力亦不復能視同商品矣。吾人於討論工資問題時，已指明勞工組織、勞工法規、合作生產與最低工資立法等辦法，已使工資之決定，不囿於商品市價之定理，安見利潤之必出於搾取工資也耶？

一般經濟學者，如費德與西格等，不但不認利潤之出於工資，且以利潤爲企業家所產生者。如瓦克教授直認利潤近似地租。企業之有利潤，乃由企業家之特殊能力與特別機會之所致。利潤之出於特殊機會，亦猶地租之生

於特殊地點者然。至特殊能力，亦猶土地之肥瘠者然。土地之肥瘠有等差，而企業家之能力，亦有等差。大別之，約有四等：（一）爲天才，指稟賦特異之企業家，事業之成就甚顯著者；（二）爲上才，乃普通人才所不能及者；（三）爲努力者，此輩對於工作，非常努力，惟有時仍不免失敗；（四）爲無利者，此輩時有利潤，時遭損失；大體言之，則無利潤可得。但仍從事經營而不稍輟；如市價之決定由於以處境最劣之生產者爲標準，則第四等生產者之所得僅敷開支而已。惟此項市價，乃指全體實業而言。因此之故，前此三等之生產者，遂獲有利潤矣。利潤之多寡，即以此無利潤者之得價爲起點。因此等生產者之成本，能決定市價。故謂利潤無關於市價之決定。此則尤足證明利潤之非出於工資也。蓋以最有利之企業家所付工資，並不多於最不幸的企業家所支付者，是所付之工資標準雖同，然利潤乃有厚薄之分矣。

甚至有人認利潤爲一種功能上之分配者，亦似有至理在。玆就實業中之利潤動機討論之，亦可明其概義。由上述各節，吾人已知利潤者，非爲負擔危險或難定者一種報酬；必其進益能超過土地、勞力與資本三者以外所有之剩餘，使企業家得享受之斯乃可爲一種強有力之興奮劑，彼始願以全力赴之也。即就競爭言，吾人從競爭市場中觀之，有獲得優厚報酬者；有失敗致不能彌補其個人損失者。千形萬態，變幻莫測，亦如校際之運動比賽，非必謂每一運動團體，均能染指錦標，始能引人參加也。祇藉勝利之望的動機，已足使許多團體或運動家參加比賽矣。企業亦然，祇希冀獲得營業上之利潤，已爲一種強有力之刺激。此項興奮劑足以誘致商人出而負一切獨營的難定之責任。故不必全體營業個個成功，人人勝利，獲有利潤，方能誘人加入企業界也。且按事實言，成功而獲得

鉅利者，祇有絕對少數人而已。即以此輩之經濟勢力與社會地位；亦足鼓勵一部分人創業之動機，甘冒危險而不之辭。故利潤之存在，直為一種社會的功能使現在經濟制度得有發達之現象，個人創業得有邁進之動機，胥於是賴矣。然則在私有產權制度下，利潤又安見其能廢除哉？

第三節　生產為利潤抑為服務

企業家之追逐金錢，所得利潤，是否合乎社會之需要，此乃吾人亟待明瞭其真相者也。世人每以為利潤而生產，與為服務而生產，二者絕不相容。詢其理由，莫不應之曰：企業家所企圖者，無他，利潤而已。使彼無利潤，則必關閉工廠，又何嘗顧及社會之需要與否乎？此種爭辯，謬點甚多，舉其犖犖大者不外下列數項：

第一、利潤之觀念不正確也　遂以舉凡營業之總進益俱概括於內，即所謂普通利潤也。企業家雖有所經營，但往往不能獲得純利潤；而其對資本土地等開支，雖照例付給，然彼個人之薪資，有時尚不能償付；顧彼仍繼續經營者，未始無原因也。且企業家經營業務，使其產品足以償付一切營業成本，即不致停頓。蓋以純利潤既非營業成本，不過因營業之結果所有餘剩耳。然則企業家何致僅為利潤之有無，遂停止其營業乎？

第二、社會需要之觀念不能無誤解也　消費者若不顧及其消費物之價格或其代價為何如，則其消費數量必鉅。某種商品之出售也，價格之貴賤，每不全依其自身而定；有時須依照社會對於該商品之重要性而定設其價格不足以償其生產成本，足證社會對於該物之需要不大。若社會對於某物之需求踴躍，則生產該物之利潤必大。

即在競爭市場中，消費者對於該物，亦無不願出較昂之價也。際此時也，生產者能預測社會之需要，製造應需之商品，則彼所得之純利潤必大。因此吾人可得一原則，即在實業競爭市場中，純利潤之獲得，胥視吾人依據社會現有之需要能否充分利用天然富源，以為決定。此種趨勢，為企業家首應明瞭者也。

第三、未能對於競爭與專利市場所獲利潤加以區別　使企業家為謀利潤而生產，或為服務而生產者，其利潤能彼此契合，是乃基於完全自由競爭之市場而分析者也。茲假定在自由競爭之下，使阻礙此項競爭之勢力，無論其為天然或人為者，不予除免，則上述結論，未可遽認其為確定。企業家固不易推測需求方面之確實情形，與市場買賣的均衡條件為何如；且因生產者在市場上所占地位不同，遂使某種物品之成本亦因之不同。結果，各人所得利潤，亦彼此各殊。更進而言之，競爭之結果，將使物價降低，或使品質改進，以廣招徠；則此等剩餘價值，必歸消費者享受，企業家未必果有巨利可獲。故在競爭勢力之下，企業家所出商品，其價格適能抵償生產之成本；則由此種勞務所獲得之利潤，將使個人與社會之幸福相契合，所謂兩獲其利者是也。不過完全自由競爭之市場，終屬理想，僅能供分析之基礎耳。

雖然，吾人若為國家天然富源之利用上着想，則上述結論，又有修正必要。一人之逐利，較之一國之幸福，二者比擬，則前者之時間較短，且有時益形迫促。此種現象可於保護天然利源問題上覘之。所謂國家福利云者其範限不僅限於現代。未來之時期，尤當重視。我國森林缺乏，倡保護森林者，非僅為現代民生計也，彼之眼光，尤須顧及後代。設使所顧及者，祇為目前，祇有一時之利，是與為服務而生產之意義，有所背馳；此研究解決民生問題者，亟應注

及者也。惜上述之結論，未能顧及此點。緣私營企業，志在獲利；以致所生產之物品，未必能適合社會之需要；而於實業衰敗時尤甚。因此吾人可結論之曰：競爭之效果，可使天然富源，善得其用；并納於社會需要之途徑；而利潤之獲得，不歸於善爲推測社會需求之企業家，即歸於善於利用較低成本之生產者。

以上所述，用以分析競爭市場之利潤則可；至獨占市場之利潤，又當別論。緣專利者每享有特殊之權利，得以操縱供給之數量，高低其價格，藉謀利潤之獲得。易言之，必使其售價高於其一切營業之成本，而享有之差額，即爲利潤。不問專利之原因何在，而享有利潤則其主要之目的也無疑。然專利亦未必能完全獨立，不受市場之限制也。緣彼所生產者必求適合社會之需求；且須顧及需求之彈性，以及替代品之產生。尤有進者，消費者亦知善用其購買力，易言之，消費者之購買商品，必善爲選擇。然則使某物之價過昂，以致影響消費之數量，則專利者失其本意矣。倘有替代品可供消費，則專利者所遇之競爭愈烈，則其利潤之獲得亦愈不可知矣。

尤有進者，縱不遇外界之競爭，而同業者之產生，亦屬可慮。緣其他大企業，亦抱此專利之目的從競爭入手。然此仍不能謂專利者之利潤與民族之經濟利益相吻合；蓋以未遇相當競爭之前，固可坐獲利潤也。因此可獲結論曰：競爭市場愈能表示其勢力，則爲利潤而生產與爲服務而生產，有趨於一致之勢。倘專利者具有勢力，競爭不能自由，則爲私利目的與爲社會幸福而生產者，自不能不背道而馳也。

第四節　公平報酬

公平報酬，係指企業家所獲得之報酬無損於社會福利之謂也。討論此問題時，必須兼及社會問題。國家設立公用事業及討論利潤之時，均含有公平報酬之規定。所謂公用事業之公平價值(Fair Value)與公正或合理的報酬率(Fair and Reasonable Rates of Return)者，按國家法規言之，幷無若何區別也。今試一分析鐵路、煤氣及水電廠之公平率，每與吾人所假定者，不甚符合；且與理論的經濟關係，相去甚遠。在自由競爭市場中，生產要素之報酬，決不能永久超越其所賦予產品價值之外。易言之，某種商品之市價，適足抵償生產此商品之競爭成本(Competitive Cost)者，是即謂之公平。例如鐵路、煤氣與水電廠所規訂價格，其所獲得者，適能在投資方面，獲有一種範常報酬(即應得之利息)；同時幷能償付營業上一切費用；是即謂之公平價格。此種公平價格標準之採取，乃由完全競爭市場之情形而產生。若僅憑理想制定社會政策者，則較為困難矣。迹其原因，不外近代經濟狀態異常複雜；再以立法者之心理對於企業真諦每多隔閡；致法規問題不易解決，且益感棘手也。吾人深冀世有聰慧之社會政策專家，能本乎國情，適應環境，為企業界擬定合於理論與實施之法規，有裨社會多多矣。

第五節　逾分利潤之徵稅

根據上述，公平報酬，為企業家所應得者。易言之，企業家所獲得之報酬，要以無損於社會福利為主。然則利潤固應有其標準在焉。凡超過標準之部分，即屬逾分之所得，既屬逾分，自應徵稅，此一定之理也。

按逾分利潤稅(Excess Profit Tax)本由戰時利得稅(War Excess Tax or War Income Tax)蛻變

而來；同爲歐洲大戰之產品也。當歐戰方酣，一面物價騰貴盈利豐厚；一面戰費浩繁財力枯竭；戰時利得稅與逾分利潤稅乃應運而生矣。丹麥瑞典開其端各交戰國繼起於後。據斯探勃氏 (J. C. Stamp) 之調查，截至一九一七年三月止，已採行此項稅制者有十三國之多。當時各國人民亦激於愛國熱忱，樂於輸將；是以收效亦甚宏著。美國於收入最盛時代（一九一八年）僅公司逾分利潤稅一項，已達二，五〇五，五六五，九三九元美金。迨歐戰終了，物價下跌，利潤亦日減，稅收短少，各國政府遂相繼廢止之。是斯項稅制，已成過去；且歷遭著名經濟學者之抨擊，似無研究之必要。惟此項稅制，施行上功效固不甚顯著；然於原則上尚屬健全。一面既無害於負擔者，一面復有平均財富之功效，斯則不可不知者也。

第一、無害於負擔者　利潤既屬逾分，自無害於負擔者。緣利潤超過公平的數額，不由於社會需求之增加，即由於通貨之膨脹。總之因社會情形之變更，遂使生產者及商賈坐享厚利；課之以稅，納付者并不受害；且此稅課於利潤既得之後，更無法以轉嫁；爲避免納稅亦只有力求利潤之低減耳！抑且爲防止投機之良策也。或謂利潤之獲得，由於人力之善於經營。殊不知果因人力之善於經營，其所得之報酬，直工資耳！利潤自利潤也。利潤爲企業家所獲得之總收入，除去一切營業上之支出及管理薪資以及已有土地資本等應得者外之剩餘也。易言之，亦即企業家用以報酬生產要素以外之餘額也。亦即用以誘致企業家負責經營企業者也。然公平利潤 (Fair Profit) 固爲鼓勵生產之要具；惟逾分利潤，自宜課以稅矣。

第二、平均財富　物價膨脹，非生產者之力，乃受社會勢力之影響。亦猶地價之隨社會繁榮而高漲者然。惟社

會財富總量之變更不易；一方收入之增加，未始非由於另一方面收入減少之所致。物價高漲，企業家固可坐獲厚利；僅有固定收入之消費者，必蒙其害矣；淺假而形成貧富不均之現象矣。是以就社會觀點言之，應將此種逾分利潤，奪諸私人之手，而公之於社會。易言之，生產者，明知逾分利潤之不易入私囊，亦遂不願擡高物價，以徒苦消費者矣。

尤有進者，歷來經濟學者，所列舉之缺點，或未必盡然；或雖屬缺點，而補救之途徑正多，似不必因噎廢食也。

第一、不平等　租稅平等之原則，在使國民各盡其財力，以供給政府之費用。或因逾分利潤稅，對於戰前已形成高利潤，以及個人與合股經營者所獲得之優厚利潤，皆任其免稅；似不合於租稅平等之原則，不若廢止之。殊不知逾分利潤稅，既不應僅限於戰時所獲得者；更不應將個人之收入及獨資與合資企業所獲得者除外（美國曾一度包括個人及獨資與合資企業之收入。）舉凡一切進益，不論其來自地方資力與人力，倘其收入優越逾於常額，均應科以此稅；則又安見其不平等哉？

第二、不確定　良好之租稅，必能確定其數額，不可任意變更。或謂逾分利潤稅，所根據之資本額與利潤額，既不易決定；投資之利率，亦屬分歧莫定；使徵收者，難於措置；似不合租稅確定之原則。殊不知徵收此項租稅，志在調濟企業，非必求政府收入之豐裕也。倘按年就其現有資本總額，計算其純利潤；倘逾於一定限度，科以租稅，以免企業家任意擡高物價，則消費者受益非淺矣。

第三、標準利率不易決定　生產要素，變動靡常；各項進益，區分費時；且市場利率，亦時有變動；則標準利率，不

易決定矣。殊不知生產要素無論若何變動，市場利率若何漲落，採用精密會計制度，與簿記組織，則純利潤自不難計算，而區分其何者屬於逾分，更自易易。或又謂投資總額不易計算，因各國辦法極不一致，有以資本之範圍僅限於投資之具體的資產(Tangible Assets)者；更有以譽產版權等列爲無形的資產(Intangible Assets)一併歸入計算者。殊不知譽產之產生，即由於逾分利潤，正可作爲計算利潤之根據，不能作爲資本而科以應得之利息也。

第四、逃稅　企業家爲避免納稅計，恆謀所以隱蔽此剩餘。其最著之途徑，首以提高職員之薪俸實即蒙蔽一部分之利潤，以轉入於企業家之手。殊不知職員之薪俸，亦具有相當之標準。決不能任意提高。或謂逾分利潤稅之徵收性屬暫時；被徵者於徵收期中增益廣告費用，以減少利潤，藉以逃稅；復因廣告之影響，將來此稅雖廢而仍收銷路日廣之宏效，殊不知此稅，若改爲永久性者，則廣告費用，不過將現時稅收，移轉後期而已，實不能逃稅也。

第五、摧殘小企業　或謂大企業持其雄厚之資本，廣漠之銷路，故其所定利率較低，小企業以營業較少，本持較大之利潤，以資彌補；今科以逾分利潤稅，則小企業或因此失敗云。殊不知逾分利潤稅自必有其起點，且採用累進率以計算之。例如美國會規定除去投資利率百分之八外，所有利潤未超過三千元者免稅。若其超過之額，未超過資本額百分之二十者，稅率爲百分之三十；設當資本額百分之二十以上，則稅率爲百分之六十五。似此規定，又安見其不利於小企業哉？

第六、阻止進取　或謂冒險性較大之企業，不有高厚利潤以引誘之，且於其獲得逾分利潤時，科以重稅，於其蒙有損失時，又不予以補助，則誰願從事於新興事業殊不知公平利潤，正所以鼓勵新興企業也。倘事業之冒險性

太大，則在所必禁，何鼓勵之有？逾分利潤，必科重稅，正所以阻止任意投機，藉納企業於正軌也。

第七、影響於社會福利　或謂企業家憂課稅之損失，必思轉嫁於消費者，尤以必需品爲最；關係人民生計者甚鉅；貧乏者及收入之屬於固定者，必因此減少其消費量額；生活程度因以減低云云。殊不知逾分利潤稅，乃徵於物品銷售之後。倘事先抬價，則利潤愈厚，而納稅愈重。似此情形，徵收逾分利潤稅，直接限止利潤，亦間接迫物價之下跌也。逾分利潤稅，徵之於專利商品，尤不能轉嫁。緣其售價不待加稅已達最高之限度。故雖加稅，亦不能加價，否則倘有加價之可能，雖不向之徵稅，而其價亦必趨漲矣。且一切貨物，必不願因加價反受加稅之束縛也。或又謂當逾分利潤稅盛行之際，企業家爲逃稅計，停止其生產；俟廢除後，再行擴充；如木材公司，必暫停伐木；煤油公司，停止採油；市場不見活動，人民轉受其害矣。殊不知逾分利潤稅，倘立爲永久稅制，企業家亦不願久於停頓，反致損失，不若繼續其生產之爲愈。舉凡一切生產事業，亦決不致因畏徵逾分利潤稅而停頓。緣此稅必徵於銷售之後有逾分利潤之企業故也。

第六節　利潤之將來

根據上述，利潤之不應廢止也既如彼，逾分利潤之宜取締也又如此；然則利潤之將來究若何？一言以蔽之曰，利潤必漸趨於平均，且有次第減少之傾向，否則政府亦必以法律取締之或限制之；徵收逾分利潤稅，即所以示限制之意，非爲政府增加收入計也。

或謂逾分之利潤，出於獨占者多。殊不知企業之經營固多恃特殊之技能，然因技能所獲得之報酬，乃工資耳。其具有超羣技能者之所得，乃能力租金，非利潤也。或謂企業之經營有巨額資本與完密設備者，乃能獨占市場；宜其所享受之利潤優厚，非小企業家所可望及也。然因資本雄厚，所得之報酬，乃利息耳，亦非利潤也。或謂競爭未必自由，企業上使用之資本性質固定者多；改業殊屬不易，利潤無由歸於平準。殊不知獨占者一時一地之現象也。時至今日，交通便利，營業自由，有利事業，競爭者衆；甚且欲取固予，不惜犧牲血本，以求獲最後之勝利。是以利潤有漸減且漸歸於平準之趨勢。惟平均之程度，一視其地其時競爭者之程度爲標準。而企業者間競爭之程度，又視其政治上經濟上社會上現代文明之程度以爲衡耳。惟利潤之下降也，決不能歸於無；因利潤乃誘致企業家努力生產之報酬也。倘無利潤之存在，企業家亦必不願從事生產事業矣。然僅恃競爭之勢力，使利潤漸趨於平準，則頗費時日；只有恃政府力量，採徵稅方法，務使逾分利潤，漸致降低始可。

以上所討論者，有一重要之社會政策在焉。例如政府意欲節制私人資本，製造國有資本，以及徵收逾分利潤稅等問題，可概括於限制利潤之中。對於限制利潤，欲作精確判斷者，當先了解利潤之理論及其性質爲何？與企業家在競爭市場中所占之地位爲何？在未限制利潤以前，當容企業家享有一種公平報酬，始可免過與不及之流弊。惟對於共用事業利潤之限制，尤爲重要。例如國家對於共用事業財產之管理，如鐵路郵電等，亦應以公平報酬觀念，爲進益之根據。本此公平報酬之觀念，規定各業應得之報酬，且隨時代之變遷而修正之，要以合乎常態爲準則。

設利潤爲鼓勵企業家創造事業計，則企業界於不景氣時期，所受之損失，亦應一併計及之。且也，企業上之進

益，應將生產要素所得酬報，與純利潤或超過契約應得之進益，予以區別；吾人始能着手於利潤之限制。但政府欲施行法規政策，對於企業當容其作適當之發展。對於營業進行之效率，與夫鼓勵企業之動機，皆不容忽視；蓋利潤之獲得，究其極尙非重要問題；不過實業進益之剩餘，來自自由競爭或專利之結果而已。前者爲額外進益，應歸功於企業間之競爭；後者不過由少數專利者享受。綜其所獲得者，要以無損於社會福利爲主。倘有背斯旨，政府應以法律取締之或設法限制之也。

參考書

Brown, H. G., "The Economics of Taxation." Henry Holt and Company, N. Y. Chap. VII. pp. 202-206.

Haig, R. M., "Taxation of Excess Profits in Great Britian," Am. Econ. Review, Vol. X.

Plehn, C. C., "Introduction to Public Finance," Fifth Ed. The Macmillan Co. 1929, Chap. X.

Lutz, H. L., "Public Finance," D. Appleton & Co. N. Y. Chap. XXII, pp. 443-444.

Seligman, E. B. A., "Essays in Taxation," Tenth Ed. The Macmillan Co. Chap. XX, pp. 700-706.

第十章 結論

本書所論列者，多爲經濟學上之基本原理，究其極，不過藉以表示根據現代社會上經濟組織所產生之種種趨勢而已。至現代之經濟組織，其特點雖多，要以私有產權與自由契約爲最。顧吾人須知經濟組織，時有不同，代有所異，使吾人生活於社會主義經濟制度之下，財產公有，一切進益，悉依照個人所需者平均分配之。彼時經濟社會所應用之原則，倘行之於今日，必不能合轍矣。再以社會的集團主義之政策代現時私人創作，則一切經濟生活，以及滿足欲望之方式，與夫實業組織，必異於現時所通行者矣。如蘇俄之社會組織現狀可見一斑。

復以人類消費爲一切文化之起源，使人類而無消費，有何生產之可言。然不有生產，則消費之來源斷絕矣。消費云者，乃變異物之形質，以減少或毀滅其效用之謂也。夫既有毀滅，不可不有生產以補充之。否則現有物類，何能供人類之需求。是知人類生存慾望，爲生產之主因也。生產乃能化自然物爲有用物，或變化有用物使其更爲有用；以增加人類之幸福故也。易言之，生產者，即所以創造財貨之效用或增加之之謂也。

夫人類之慾望，誰不係同？饑思食，渴思飲，人無文野之別，時無今古之殊，不過大同小異而已。因此遂有各項商品之製造，以饜吾人之慾望，以供吾人之消費。雖商品之類別各異，風俗人情各殊，然人類對於財富之消費則一也。是以消費之程度，生產之方式，雖受社會經濟組織之限制，而研究消費與生產時，所發現之種種原則，實類似物理

學上之法則，不受外界勢力之牽制焉。例如效用遞減律，生產力遞減原則，以及比例變動原則等，可謂亙古今，歷中外無或稍變其性質者也。

效用遞減原則，於吾人日常生活上具有密切之關係。姑不論經濟組織之若何？而此律每因時間之愈永久而愈消滅商品自身之效用者則一也。效用者何？滿足慾望之一種能力也。緣人類慾望之強度，亦受效用遞減原則之支配故也。

雖然人類慾望，原屬主觀；其來去甚驟，有捉摸不定之概。吾人固不能利用科學方法，以衡量其消費財富之定量究爲若何也。有因風俗習慣之不同，而購物乃爲之異；有因嗜好之不同，而對於物之選擇乃殊。故人之於物，觀其如何選擇，即知其人之愛好爲何？易言之，即甲物對於某甲慾望之滿足較爲銳利，斯某甲乃願購之以資其享受。然某項商品之單位數量愈增，則該每單位滿足吾人慾望之容量，必爲之遞減。此固無與於經濟社會之組織，其著眼要點，仍不能不以人類之生活爲其標準之對象也。

不僅效用遞減原則爲然，即生產力遞減原則，比例變動原則，亦俱不悖此理。夫土地之生產力，乃賦有自然性者也。社會之組織，雖千變萬化，而土地之生產力，并不受其若干影響。例如農人用鉅量勞力或資本於某方土地，迨生產品之報酬已達一定限度時，即不再增。是知各種生產要素之配合，設一種要素之自身始終不變，其餘各要素雖有變更，亦不能超過一定限度範圍外也。

至若比例變動原則，更不能例外矣。設吾人利用少量之勞力與資本於某方較大面積的土地之上；或以同量

勞力，以較多資本施於較少量土地之上；或同時以多量勞力及多量資本施於較少量土地之上；在生產方面所獲得產品之多寡，其結果則相同。此又與經濟社會之構造無關者也。雖產權與法令有時能使生產要素有特殊之配合，能用以獲得相當之產品。顧此項原則之性質，任何事物，總不能使其根本變更也。

然人類慾望，每隨文明程度之進步而日益增加；必賴互助以促進生產，藉以滿足此無涯之慾望。以分工始，以交易終。是以人類之消費，不必限於其自身之所生產；自身之所生產者，亦不必限於自身之所消費。然既言交易，必有標準。價值云者，交易之標準也。故物物相易，乃有價值可言。易言之，價值之存在，罔不有賴於交易之功用也。使宇宙間而無交易，則必無價值可言矣。至於估價，又不過一種主觀的過程，乃吾人用以決定商品與慾望間之相對的重要性而已。縱無商品交易制度之存在，而估價之本質，終不能抹煞云。但按經濟的現象言，價值不過為商品交易之結果而已。

價值一詞，含義各別。根據吾人管理與限制產權紛爭中所得之經驗，即知價值意義之認識，功用甚大。例如公用事業定價之標準，即依財產之價值而定；藉免個人權利與公共利益上之衝突。又如研究租稅問題，亦莫不從事於價值之探討。緣租稅之徵收，須根據財富之價值；且各種財富之價值，必假同一標準以估計之。此同一之標準乃價值也。然一種財產價值之決定，所含因素極為繁複；不特吾人對於財產價值之意見各殊，即價值自身決定之方法，亦不能趨於一致。是以學者不能因價值之原義，僅為一種交換能力，而遂輕易視之。須知經濟學上所論列之價值，涵義極廣，非有徹底之了解，恐不能明其眞相之所在，此其所以值得吾人研究者也。

此外價值之意義，不僅概括於經濟學範圍之中。又一用途，殊耐尋味。今人每謂社會政策之價值乃在保存天然利源一語，意指社會政策之目的，即在利用政策，使目前之森林、鑛產、水利等，皆得善爲利用；俾來茲各時代，不致因前人之浪費，遂感受物質享受之缺乏也。更有所謂精神上之價值，如倫理、宗教、美術等價值，吾人亦可引用價值名詞，以解釋人類高尙之愉樂也。惟經濟學中所指之價值，應專謂一種交換能力；至於其他一切意義，可以其他較善之名詞代之，以免混淆焉。

經濟行爲範圍雖廣；而價值原則，幾無不錯綜縱橫於其間。當吾人論及價格與錢幣或信用時，其所指及者乃爲價值原則之一種特殊方面者。故價格云者，乃指價值之用錢幣以爲表示者之謂也。然錢幣之爲物，類別綦多，性質各異，未可一概論也。至信用自身，亦爲一種交易之工具。在各國銀行制度發達之時，信用之效用亦愈大。吾人若解釋商品價格時，則價值原則，無往不可應用於各種錢幣之上。即信用之爲物，充其量，亦不過盡錢幣之職責而已而價格之眞義，又不僅錢幣所能代表其一切也。信用云者，即可因價格，以表示價值矣。

其次，吾人所研究者乃實業上進益分配問題是也。當吾人之討論分配也，追達於一切經濟行爲之最後目的時，乃含有價值原則之應用者也。夫消費既爲人對經濟行爲之目的，則在財富未經消費以前，必須分析之，始能衡量其一切，人類因有進益，始有購物權。再按進益之自身言之，幾莫不以錢幣爲代表。此項錢幣，則又來自自由契約者也。至各種契約之成立，乃根據土地、勞力及資本之勞務。然衡量此類勞務之社會重要性，又非應用價值之原則，即無以表現其眞相。吾人爲社會有所勞務時，則價值原則，即有實際的作用。設吾人購地或投資，則價值原則，即變

爲一種決定價付之工具。由此可知價值自身，已在經濟行爲現象中，瀰漫一切，具有絕大勢力在焉。

經濟學原理之探討，既須根據經濟制度以立論；復可假價值論之地位以詮釋之。夫經濟學之所以成爲科學者，其中心意義無他，不過價值之理論而已。至於社會上一切估價過程，則藉產權法令，以資維持。於是個人間所有商品之交易，亦罔不受此項法令之支配。使社會而無產權法令以保護吾人之財產，則誰願出代價以購置華廈出鉅資以備置貨物，以爲其個人享受計哉？惟其能享受之，是以有價值之可言。更進而言之，使自由契約，不爲吾人所尊重，則經業之進行，恐無人願染指矣。是經濟原理之施行，無形中在在多受私有產權與自由契約之限制焉。

環顧近代課本，討論原理達於此點，每轉而研究社會經濟方面各種實際科目。其範圍亦因著者認其對於社會重要性若何而定？其最流行者則對於各種錢幣理論與銀行制度，以及國際貿易等詳爲探討。復於研究分配論時，兼及勞工問題，商會或工團主義，工人保險制度，以及其他一切勞働法規等。惜多略而不詳。再如交通與農業之改進，以及財政論租稅論對於社會財務行政方面，應如何改良？雖有建議，亦未能具體。且各有獨立討論之必要。與其語焉不詳，不若付之缺如。蓋以此種專門討論者，非有精義，固不能使其明白曉暢。然在許多實際問題中，又不僅應用上述各原則，即爲了事。尤貴能解釋涵義。蓋須幾經修改，始得採用其一般公式，用諸特殊的經濟狀況也。職吾人今茲所述者，乃爲各種較普遍之原則，他若較專精較具體之經濟題旨，又非本書所能概括其一切也。且本書所指示者，重在研究方法，學者苟了解經濟原則之眞義維何？斯能應用之，以達於研究較深之經濟學。雖有疑難，當能深思明辨，繼以迎刃而解矣。此理論科學，有時較實用科學爲有價值者，殆在斯歟？